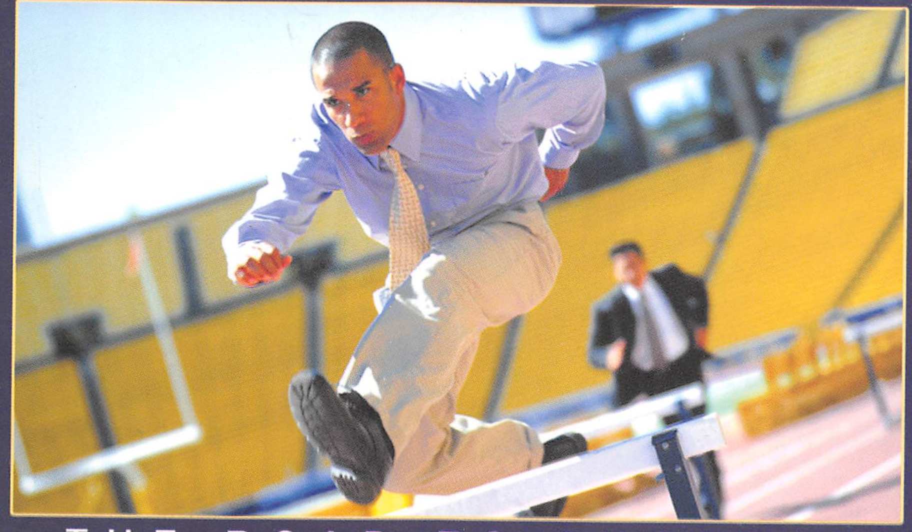
الطريق إلى الرقم 1



THE ROAD TO SUCCESS

أشهر قصص النجاح للمشاهير والعظماء

أسامة

محمد فتحي
MOHAMMAD FATEHY



الطريق إلى الرقم 1

THE ROAD TO SUCCESS

أشهر قصص النجاح للمشاهير والعظماء

محمد فتحي

MOHAMMAD FATHY

من إصداراتنا

العنوان	المؤلف
فن صناعة الرموز خطوة بخطوة	محمد فتحي
إدارة الموارد البشرية في عصر المعرفة	د. أشرف عبد الرحمن
كلماتك تصنع حياتك	أشرف شاهين
هكذا تتخلص من سلبياتك وأخطائك	أشرف شاهين
اكتشف نفسك ثم انطلق	أشرف شاهين
اكتشف عبقرية طفلك	د. سعد رياض
الشخصية.. أنواعها وفن التعامل معها	د. سعد رياض
حكايات من ذهب	د. ماجد رمضان
المتحدثون يصنعون الحياة	محمد عبد المجيد مكي
فن التعامل مع الآخرين	محمد سعيد مرسي
اعرف نفسك والآخرين	محمود خليفة

designed by Usama Taha



الطريق إلى رقم

1

أشهر قصص النجاح للمشاهير والعظماء

إعـــداد

د. محمد فتحي

خبير التنمية البشرية والتطوير الذاتي



الطبعة الأولى
١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م

رقم الإيداع: ٢٠٠٧/٢٧٢٥٧
الترقيم الدولي: I.S.B.N
977 - 441 - 056 - 4

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد الحميد عمر
٠١٠٦٩٦٢٦٤٧

مؤسسة اقـــرأ
للنشر والتوزيع والترجمة
١٠ ش أحمد عمارة - بجوار حديقة الفسطاط
القاهرة ت: ٢٥٣٢٦٦١٠ محمول: ٠١٠٢٣٢٧٣٠٢ - ٠١٢٦٣٤٤٠٤٣
www.iqraakotob.com
Email:iqraakotob@yahoo.com

إهداء

إلى...

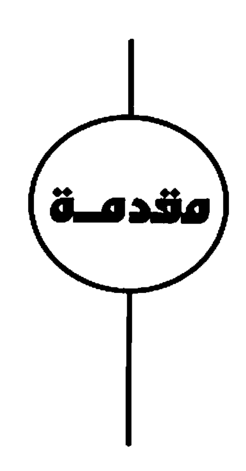
روح والدي رحمة الله عليه رمز القدوة والتحدي.

والدتي وإخوتي... الحنان الذي لا يزول.

زوجتي... التي أعطت بلا حساب وأحبت بلا رياء وكانت ولازالت الإلهام والأمل.

ابنائي باسل وسهيلة وإيثار... البسمة التي لا تنتهي.





«الصخور تسد الطريق أمام الضعفاء أما الأقوياء فيستندون عليها للوصول إلى القمة».

تلك هي البداية التي أحببت أن أبدأ بها هذا الكتاب، فالعظماء والناجحون هم الذين يخرجون من تجربة الفشل أكثر صلابة وقوة، فهم يستفيدون من أخطائهم وفشلهم أكثر من استفادتهم من نجاحاتهم، وما من إنسانٍ عاش هذه الحياة إلا وذاق النجاح والفشل، والضعفاء فقط هم الذين ييأسون عندما يفشلون، ويعتقدون خطأً أنهم لا يستطيعون أن يصنعوا شيئًا بعد الفشل، وأن طريق النجاح مسدود، وتحقيقه من وجهة نظرهم مستحيل أو محدود.

أما العظماء.. فلا يوجد في معجمهم كلمة اليأس، ولا يجد القنوط إلى نفوسهم سبيلاً، ولا الوهن إلى عزائمهم طريقًا، ومن ثم فهم القادرون على تحقيق المستحيل في زمن عَزَّ على الرجال أن يصنعوا الطبيعي من معالي الأمور، ولله در من قال:

- تعلمت أن العقل كالحقل، وكل فكرة نفكر فيها لفترة طويلة هي بمثابة عملية ري، ولن نحصد سوى ما نزرع من أفكار سلبية أم إيجابية.
- تعلمت أنه في المدرسة أو الجامعة نتعلم الدروس ثم نواجه الامتحانات، أما في الحياة فإننا نواجه الامتحانات وبعدها نتعلم الدروس.
- تعلمت أن محادثة بسيطة أو حوارًا قصيرًا مع إنسان حكيم يساوي شهرًا دراسة.
- تعلمت أنه لا يهم أين أنت الآن؟ ولكن المهم هو: إلى أين تتجه في هذه اللحظة؟

- ✍ تعلمت أنه خير للإنسان أن يكون كالسلحفاة في الطريق الصحيح من أن يكون غزالاً في الطريق الخطأ.
- ✍ تعلمت أنه في كثير من الأحيان أن خسارة معركة تعلمك كيف تربح الحرب.
- ✍ تعلمت أنه يوجد كثير من المتعلمين، ولكن قلة منهم مثقفون.
- ✍ تعلمت أن مفتاح الفشل هو محاولة إرضاء كل شخص تعرفه.
- ✍ تعلمت أنه يجب ألا تقيس نفسك بما أنجزت حتى الآن، ولكن بما يجب أن تحقق مقارنة بقدراتك.
- ✍ تعلمت أنه من أكثر الناس أذى لنا.. الأشخاص الذين أعطيناهم كل ثقتنا؛ لأنهم بمعرفتهم أسرارنا يستخدمونها ضدنا يوم نختلف معهم.. وهذه لا شك خيانة.
- ✍ تعلمت أن الحياة تشبه كثيرًا مباراة للملاكمة لا يهم إذا خسرت ١٤ جولة، كل ما عليك هو أن تسقط منافسك بالضربة القاضية خلال ثوان وبذلك تكون الفائز.
- ✍ تعلمت أن النجاح ليس كل شيء، إنما الرغبة في النجاح هي كل شيء.
- ✍ تعلمت أن الفشل ينبغي أن يكون معلمًا لنا وليس مقبرة لطموحاتنا وتطلعاتنا.
- ✍ تعلمت أن الضربات القوية تهشم الزجاج لكنها تصقل الحديد.
- ✍ تعلمت أن الله يهب كل طائر رزقه.. ولكنه لا يلقيه له في العش.

وقد اجتهدنا في هذا الكتاب أن نأتي برجال وتجارب بذلوا الغالي والنفيس- كل حسب هدفه الديني أو الدنيوي- حقًا بذلوا الكثير والكثير ذاقوا مرارة الفقر والتعب وأحيانًا الذل حتى وصلوا إلى ما يرغبون، وقد اضطرنا ذلك إلى الرجوع إلى عشرات

الكتب والمراجع العلمية لكل شخصية على حدة بالإضافة إلى مئات المواقع على شبكة الإنترنت بهدف الوصول إلى أفضل ما قيل أو كتب عن الشخصية، وكما قال الإمام مالك رحمة الله عليه: كل الناس يؤخذ منها ويرد إلا صاحب هذا القبر ويشير إلى قبر النبي ﷺ، فلم نأخذ بنقاط الضعف في كل شخصية أو هدفه الشخصي من وراء ما قام به أو ديانته حتى وإن كان الهدف غير مشروع ولكنه سعى باجتهاد واضح ودءوب للوصول إليه، فذوو النفوس الدنيئة، يجدون اللذة في التفتيش عن أخطاء العظماء كما قال شوبنهاور، وكما أن قطرة الماء تثقب الحجر لا بالعنف ولكن بتواصل السقوط، فالأفكار الجيدة لا يمكن تبنيها تلقائيًا، يجب إخضاعها للتنفيذ بصبر شجاع، وهذا ما فعلته الشخصيات والشركات التي نقدمها لك في هذا الكتاب. كان لهم أحلام فحققوها.

وأنت ماذا لديك: أمنيات، أفكار، أقوال، أفعال ؟؟؟؟؟ المطلوب الآن أن:

- ✍ تراقب أمنياتك.. فأمنياتك ستغدو أفكارك.
- ✍ تراقب أفكارك.. فأفكارك ستغدو أقوالك.
- ✍ تراقب أقوالك.. فأقوالك ستغدو أفعالك.
- ✍ تراقب أفعالك -أيها الأخ الكريم- لأنها ترسم مصيرك.

وفي طريقك لهذا السعي ضع أمامك قول الإمام حسن البنا رحمة الله عليه: «إنما تظهر الرجولة بالصبر والمثابرة والجد والعمل الدءوب، فمن أراد منكم أن يستعجل ثمرة قبل نضوجها، ويقتطف زهرة قبل أوانها فلست معه بحال، ومن صبر معي حتى تنمو البذرة وتنبت الشجرة وتصبح ثمرة ويجني القطاف فأجره في ذلك على الله، ولن يفوتنا وإياه أجر المحسنين، إما النصر والسيادة وإما النصر والسعادة».

وتذكر أن أفضل وقت للعودة إلى ركوب الفرس هو بعد أن تقع من فوق ظهره فورًا.

ولا ننس حينها قول القائل:

إذا أرهقتــك همــوم الحيــاة ومســك منهــا عظــيم الضــرر

وذقــت الأمــرين حتــى بكيــت وضــج فــؤادك حتــى انفجــر

وسدت بوجهك كـل الـدروب وأوشـكت تسـقط بـين الحفـر

فــيمم إلى الله في لهفــة وبــث الشــكاة لــرب البشــر

محمد فتحي
mF_expertise@hotmail.com

إبراهام لينكولن...
والفشل الذي لا ينتهي

- هذا الرجل عندما كان في الحادية والثلاثين من عمره دخل ميدان التجارة وفشل فيه.
- وعندما كان في الثانية والثلاثين دخل في المناوشات الانتخابية وفشل فيها.
- وعندما كان في الرابعة والثلاثين عاد إلى التجارة وفشل فيها من جديد.
- وعندما كان في الخامسة والثلاثين ماتت زوجته ودخل عالم الترمل فاقدًا الأمل في الحياة.
- وعندما كان في السادسة والثلاثين أصيب بانهيار عصبي.
- وعندما كان في الثالثة والأربعين رشح نفسه لانتخابات الكونجرس الأمريكي وفشل في إحراز النجاح.
- وعندما كان في السادسة والأربعين عاد ورشح نفسه لانتخابات الكونجرس الأمريكي وفشل فيها كذلك.
- وعندما كان في الثامنة والأربعين رشح نفسه من جديد لانتخابات الكونجرس وخسرها.
- وعندما كان في الخامسة والخمسين رشح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ ولم ينجح فيها.
- وعندما كان في السادسة والخمسين حاول أن يصبح نائبًا لرئيس ا لجمهورية وفشل أيضًا.
- وعندما كان في الثامنة والخمسين عاد ورشح نفسه لانتخابات مجلس الشيوخ وخسر فيها.

✍ وعندما أصبح في الستين من عمره رشح نفسه للرئاسة وانتخب كرئيس للولايات المتحدة الأمريكية وأصبح واحدًا من أقوى رؤساء أمريكا في التاريخ.

❖ **وكانت البداية...**

رجل يعمل في حقل مجاور للكوخ الذي شيده من جذوع الأشجار وكان لهذا الرجل ثلاثة من الأبناء وفجأة ظهر الخطر، نعم كانت المنطقة خطيرة فهي محاطة بغابات كثيفة، وفي تلك الغابات كان يعيش الهنود الحمر، بعضهم أصدقاء وأكثرهم أعداء، وانطلقت رصاصة وسقط الأب ميتًا واندفع أحد أبنائه ليطلب المساعدة من أقرب حامية، والابن الثاني اندفع للكوخ ليحضر بندقية، أما الثالث فلم يكن يتجاوز ست سنوات فخطفه الهندي الأحمر هاربًا داخل الغابة وبسرعة صوب الابن الثاني بندقيته نحو الهندي الأحمر فقتله وأنقذ أخاه حيث انفلت من يده هاربًا تجاه الكوخ، ووصلت المساعدة من الحامية القريبة.

هذا الصبي الصغيرة كان اسمه «توماس» وأصبح فيما بعد أبًا لـ «إبراهام لينكولن»، وكانت البداية في إحدى الولايات المتحدة الأمريكية حيث الحياة الصعبة. لم يذهب «توماس لينكولن» إلى مدرسة، وإلى أن تزوج كان لا يعرف القراءة ولا الكتابة، ولكن زوجته كانت على معرفة قليلة بمبادئ القراءة والكتابة واستطاعت أن تعلمه كيف يكتب اسمه، وكان الزوجان يعيشان في كوخ بسيط في قرية بسيطة وأنجبا طفلين «سارة»، و«إبراهام».

– وعندما وصل «إبراهام» إلى سن السابعة كان يسير على قدميه نحو أربعة أميال حوالي ستة كيلو مترات ونصف كل يوم ليذهب إلى أقرب مدرسة للبيت، وهذه المدرسة أيضًا كانت بسيطة في كل شيء، غرفة واحدة وبدون نوافذ وأرضيتها مغطاة بالقذارة وتضج بالأولاد والبنات وبأصواتهم.

– كان عمل «أبراهام» مساعدة أبيه في تقطيع الأشجار وتجهيز جذوعها واستخدامها مع زراعة الأرض مع والده، وكان ينام على كومة صغيرة من أوراق الشجر، ليس هذا فحسب، وإنما بعد أن ينتهي من العمل مع أبيه يسرع إلى العمل مع بعض الجيران نظير

بعض النقود التي كان يعاون بها الأسرة، ومع كل هذا كان يتطلع دائمًا إلى العلم والمعرفة.

- التحق ابراهام بالمدارس في ثلاث مراحل مختلفة من حياته، الأولى في السابعة من عمره، والثانية في الرابعة عشر، والثالثة حين بلغ السابعة عشر.

وكان يقضي في المدرسة في كل مرة فترة قصيرة لا تتعدى أشهرًا قليلة، وكان مجموع ما قضاه في فصول تلك المدارس لا يزيد عن اثني عشر شهرًا.

ولكنه كان شغوفًا بمعرفة المعلومات عن كل الأشياء؛ فكان دائم السؤال، يفكر كثيرًا ويقرأ العديد من الكتب، وعندما كان يتوصل إلى معلومة جديدة كان يكتبها عدة مرات حتى يحفظها عن ظهر قلب، ولم يكن بطبيعة الحال يملك أوراقًا تصلح للكتابة لذلك كان يكتب على قطعة من الخشب هيأ سطحها للكتابة، وكان يكتب بطرف عود محترق وعندما كان يمتلئ سطح قطعة الخشب بالكتابة كان يقشرها بسكين ليزيل الكتابة القديمة وليجعلها صالحة لكتابة جديدة.

- في ذات مرة اقترض من أحد جيرانه كتابًا بعنوان: «حياة جورج واشنطن» أول رئيس للولايات المتحدة، وقد أعجب بالكتاب إلى حد كبير لدرجة أنه كان يصطحبه معه إلى السرير ويزج به بين أحد شقوق الكوخ المشيد من جذوع الأشجار ليواصل قراءته عند ظهور أول ضوء للنهار، ولكن السماء أمطرت بغزارة في الليلة التالية، وتخللت مياه المطر صفحات الكتاب فأفسدتها ولم يعد صالحًا للقراءة.

واضطر «إبراهام» أن يعمل لمدة ثلاثة أيام عند صاحب الكتاب في أرضه ليعوضه عن ثمنه ومع ذلك لم يتوقف عن اقتراض الكتب من الجيران ويسير إليهم وإن كانوا على بعد خمسين ميلاً من كوخه، وكان لا يشبع من كنوز المعرفة بين أغلفة الكتب، وكان يقول دائمًا «إن كل ما أريد معرفته موجود في الكتب... وخير صديق لي هو من يقرضني كتابًا أقرؤه».

وفي إحدى المرات اضطر أن يسير على قدميه مسافة قدرها أربعة وثلاثين ميلاً (حوالي خمسة وخمسون كيلو متر) ذهابًا وعودة حتى يستمع إلى خطبة يلقيها أحد الخطباء.

- انفصل عن أسرته في سن الحادية والعشرين، وبدأ حياته الخاصة حاملاً فأسه على كتفه، وكان أول الأعمال التي كلف بها عملاً شاقًا مضنيًا ولكنه فتح أمامه آفاقًا جديدة، ولقد كلف بالاشتراك في نقل حمولة مركب وتشييد طوف كبير على شكل مركب مسطح مصنوع من جذوع الأشجار المشدودة إلى بعضها بالحبال، ثم عمل كبائع في مخزن صغير للحاجيات في مدينة صغيرة، وفي الوظيفة الأخيرة لم يمر عام حتى أغلق صاحب المتجر حانوته وأصبح بلا عمل.

- كان يساعد كل الناس، وكان الناس يحترمونه ويقدرونه حق قدره، واشتهر بينهم بقوته وقلبه الطيب الرحيم.

وحتى عندما فشل في التجارة وكان له شريك فرَّ هاربًا من ديونه وتنصل منها، لم يفر لينكولن ولكن طلب من الدائنين أن يمهلوه إلى حين ميسرة لرد الدَّين واستطاع بالفعل سداد الدَّين بعد سبع عشرة سنة متوالية من الأقساط.

- التحق بمكتب محامٍ كبير وبدأ ممارسة مهنة المحاماة وعمره نحو تسع وعشرين سنة ولم يكن في جيبه أكثر من سبعة دولارات لا تكفي حتى لتأجير غرفة مناسبة يعيش فيها ولكنه مع ذلك بدأ هذه المرحلة من حياته بروح متفائلة مستبشرة.

وظل يعمل بالمحاماة على مدى خمس وعشرين سنة متواصلة عُرف خلالها بأنه المحامي الأمين الذي لا يتكلم إلا بالحق والذي لا يصنع إلا ما يظن أنه الصواب والعدل، وكان يساعد الناس في حل مشاكلهم فعندما يتشاجر شخصان أو يتنازعان على شيء ما كان يقنعهما بحل المشاكل بطريقة ودية بدلاً من اللجوء إلى المحاكم، وكان إذا شعر بأن أحد موكليه لم يكن على صواب أو يطالب بشيء غير الحق كان يمتنع على الفور من الدفاع عنه.

- كانت أقوال الناس عنه طيلة هذه السنوات لا تخرج عن:

* يا له من شخص طويل قوي العضلات سريع الحركة غير أنيق في ملبسه أو في ملامحه.

* كم هو قادر على ذكر القصص الطريفة التي تسر السامع، وكم هو رحيم وطيب القلب.

* إنه يتطلع دائمًا لأية فرصة يتعلم فيها شيئًا جديدًا.

* كم هو مستعد دائمًا لمعاونة أي صديق وأي غريب بل وأي حيوان أعجم.

- وجاءت الفرصة وتقدم للرئاسة سنة ١٨٦٠ وأصبح المحامي الريفي البسيط والذي لم يكن معروفًا منذ سنوات قليلة رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية، وهو في طريقه إلى واشنطن تاركًا بلدته رفع قبعته لمودعيه باكيًا قائلاً: «... إني مدين لهذا المكان وأهله... الله سيكون معي هناك في واشنطن وسيكون معكم أيضًا في نفس الوقت فثقوا في الله كما أثق فيه» وبدأ العمل الصعب حيث الحرب الأهلية بين الشمال والجنوب وكان عليه اتخاذ القرارات الصعبة والاستماع للمتاعب بصدر رحب حتى أيقن الناس البسطاء العاديون في كل الولايات بأن الرئيس الجالس في البيت الأبيض رئيس عظيم ومخلص وحتى أعلن وثيقة تحرير العبيد أي نحو ثلاثة أو أربعة مليون عبد تم تحريرهم، ولم يكن من عجب أن يُعاد انتخاب لنكولن عام ١٨٦٤ مرة ثانية رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية.

رجل بدأ حياته في كوخ صغير مشيد بجذوع الأشجار وانتهت حياته وهو يعيش في البيت الأبيض.

* * *

محمد بن مراد الثاني (محمد الفاتح)
فاتح القسطنطينية... إما عرش أو قبر فكان عرش القسطنطينية.

يقولون: لو كانت الدنيا مملكة واحدة لكانت القسطنطينية أصلح المدن لتكون عاصمة لها».

ويقول السلطان محمد الفاتح:

* **نيتي:** امتثالي لأمر الله ﴿وَجَاهِدُوا فِي سَبِيلِهِ﴾[المائدة: ٣٥].
* **وحماسي:** بذل الجهد لخدمة ديني.
* **وعزمي:** أن أقهر أهل الكفر جميعًا بجنودي، جند الله.
* **وتفكيري:** منصب على الفتح، على النصر، على الفوز، بلطف الله.
* **جهادي:** بالنفس والمال، فماذا في الدنيا بعد الامتثال لأمر الله؟!
* **رجائي:** في نصر الله، وسمو الدولة على أعداء الله.

وكانت البداية: حديث سمعه وهو صغير من مؤدبه أراد أن يتحقق فيه: قال رسول الله ﷺ «**لتفتحن القسطنطينية على يد رجل، فلنعم الأمير أميرها، ولنعم الجيش ذلك الجيش**» (رواه أحمد).

وساهمت تربية العلماء على تنشئته على حب الإسلام والإيمان والعمل بالقرآن وسنة النبي.

تولى الحكم بعد والده وعمره آنذاك ٢٢ عامًا ومن اللحظة الأولى لتوليه مقاليد الأمور لم ينس حلمه القديم فبدأ الإعداد للفتح:

- بدأ بإعادة تنظيم إدارات الدولة المختلفة واهتم كثيرًا بالأمور المالية فعمل على تحديد موارد الدولة وطرق الصرف منها بشكل يمنع الإسراف والبذخ والترف.

- عمل على تطوير إدارة الأقاليم وأقر بعض الولاة السابقين في أقاليمهم وعزل من ظهر منه تقصير أو إهمال وطور البلاط السلطاني وأمدهم بالخبرات الإدارية والعسكرية الجيدة مما ساهم في استقرار الدولة والتقدم إلى الأمام.

- درس المحاولات المتكررة في العصور الإسلامية المختلفة لفتح القسطنطينية وباءت بالفشل.

- تم تقوية الجيش العثماني بالقوى البشرية حتى وصل تعداده إلى قرابة ربع مليون مجاهد، وعنى عناية خاصة بتدريب تلك الجموع على فنون القتال المختلفة وبمختلف أنواع الأسلحة التي تؤهلهم للعملية الجهادية المنتظرة.

- اعتنى الفاتح بإعدادهم إعدادًا معنويًا قويًا وغرس روح الجهاد فيهم وتذكيرهم بثناء الرسول على الجيش الفاتح للقسطنطينية وعسى أن يكونوا هم الجيش المقصود بذلك مما أعطاهم قوة معنوية وشجاعة منقطعة النظير.

- وضع العلماء بين الجند فانتشروا بينهم يقوون عزائمهم ويربطوهم بالجهاد الحقيقي وفق أوامر الله عز وجل.

- أقام قلعة «روملي حصار» في مقابل قلعة أخرى أسست في عهد السلطان بايزيد على مضيق البسفور ووصل ارتفاعها إلى ٨٢ مترًا وأصبحت القلعتان متقابلتين ويتحكمان في عبور السفن ويستطيعان بنيران مدافعهم منع أي سفينة من الوصول إلى القسطنطينية.

- جمع الأسلحة المتميزة واللازمة للفتح وقام بعملية كومونـدز حيث قام بتهريب مهندس مجري يدعى «أوربان» من محبسه لدى الجانب الأوربي وكان بارعًا في صناعة المدافع وأحسن استقباله ووفر له جميع الإمكانيات المالية والمادية والبشرية، وقام المهندس «أوربان» بتصميم وتنفيذ العديد من المدافع الضخمة التي تحتاج إلى مئات الثيران القوية لتحريكها وكان السلطان محمد الفاتح يجري التجارب على المدافع بنفسه.

- قام بتقوية الأسطول البحري وزوده بالسفن المختلفة ووصلت أعدادها إلى أكثر من أربعمائة سفينة.

- عقد معاهدات مع أعدائه المختلفين ليتفرغ إلى عدو واحد وإن كانت هذه المعاهدات لم تصمد عند بدء القتال حيث هرعوا إلى نجدة بني عقيدتهم من النصارى متناسين عهودهم ومواثيقهم مع المسلمين.

- رفض الأموال والهدايا (الرشوة) المقدمة من الإمبراطور البيزنطي لإثنائه عن هدفه.

- كان يقوم بنفسه بزيارات استطلاعية يشاهد فيها استحكامات القسطنطينية وأسوارها ويجهز الخرائط اللازمة لحصارها.

وبدأ الفتح...

- قام بتمهيد الطريق المؤدي إلى القسطنطينية وتحركت المدافع إلى أقرب مكان لها بعد شهرين وقام الجيش بحماية المدافع يقوده السلطان بنفسه.

- واجتمع الجند قرابة مائتين وخمسين ألف جندي، خطب فيهم خطبة حثهم على الجهاد وطلب النصر أو الشهادة وذكرهم بالتضحية وصدق القتال عند اللقاء.

- قام بتوزيع الجيش البري أمام الأسوار الخارجية للمدينة وأحكم الحصار عليها وقسم الجيش إلى ثلاثة أقسام رئيسية وخلفها جيوش احتياطية ونصب المدافع أمام الأسوار وانتشرت السفن العثمانية في المياه المحيطة بالمدينة.

ولم يسكن أو يسكت بالطبع البيزنطيون وبذلوا قصارى جهدهم للدفاع عن المدينة ولم تنقطع المساعدات المسيحية من أوروبا وكان لرجال الدين المسيحي دورهم أيضًا في رفع معنويات الجند.

- هجوم مكثف وشديد من المسلمين، وصمود عالي الأداء من البيزنطيين وعروض مغرية بالانسحاب حيث الأموال والطاعة أو ما يريد ولكن الحلم القديم وبشرى الرسول أكثر صمودًا أمام كل الإغراءات فيرد عليهم: «فليسلم لي إمبراطوركم مدينة

القسطنطينية وأقسم بأن جيشي لن يتعرض لأحد في نفسه وماله وعرضه ومن شاء بقى في المدينة وعاش فيها في أمن وسلام ومن شاء رحل عنها حيث أراد في أمن وسلام أيضًا».

رفض من البيزنطيين، وصمود من المسلمين والمعارك لا تنقطع من الطرفين، ومحمد الفاتح يراقب كل المعارك حتى البحرية، منها يندفع على جواده إلى البحر حتى غاص حصانه إلى صدره وكانت السفن المتقاتلة على مرمى حجر منه.

- هزيمة بحرية للأسطول العثماني ومحاولات للبعض من المقربين وعلى رأسهم وزير السلطان محمد الفاتح لإقناعه بالعدول عن الاستيلاء على المدينة والرضا بمصالحة أهلها دون السيطرة عليها وبالتالي رفع الحصار ولكن هيهات هيهات إصرار على محاولة الفتح.

- لابد من تغيير طريقة التفكير فالأمر لا يصلح له التفكير بالطرق المعتادة أو التقليدية ويحدث جر للسفن على الأرض، أرضًا لم تكن سهلة ومبسوطة ولكنها تلال غير ممهدة جمع رجاله وأمر فمهدت الأرض وسويت في ساعات قليلة وألواح من الخشب ودهنت بالزيت والشحم حتى تنزلج السفن وتم جرها على التلال المرتفعة، مسافة ثلاثة أميال نعم، سبعين سفينة تم نقلها من ميناء لآخر على اليابسة على حين غفلة من العدو وأشرف محمد الفاتح بنفسه على العملية التي جرت في الليل، ليلة واحدة لا أكثر سرعة تفكير، سرعة تنفيذ، عقلية ممتازة، مهارة فائقة، همة عظيمة من الطرفين: السلطان وجنوده المهرة الذين غرس فيهم وحدة الهدف والاستماتة في تحقيقه.

- الله أكبر، مدوية، وهتافات متصاعدة وأناشيد إيمانية عالية، روح جديدة بعد اليأس المؤقت والإحباط الذي حدث مسبقًا وانقلب الوضع حتى قال مؤرخ بيزنطي عن هذا العمل: «ما رأينا ولا سمعنا من قبل بمثل هذا الشيء الخارق، محمد الفاتح يحول الأرض إلى بحار وتعبر سفنه فوق قمم الجبال بدلاً من الأمواج، لقد فاق محمد الثاني بهذا العمل الأسكندر الأكبر».

المعسكر الآخر البيزنطي: ظهور اليأس، كثرة الإشاعات والتنبؤات، ضعف الروح المعنوية، خلل بدأ يظهر في تنظيم القوات العسكرية، محاولات مستميتة لكسر الحصار

وتدمير الأسطول العثماني ولكن فشل ذريع.

- خطة جديدة من محمد الفاتح: مدافع قوية وقذائف كثيفة وموجات خاطفة وسريعة، هجمة تلو الأخرى برًا وبحرًا ليلاً ونهارًا، إنهاك لقوى المحاصرين، عدم الحصول على قسط من الراحة أو هدوء البال وبالتالي: عزائم ضعيفة ونفوس مرهقة وأعصاب متوترة.

- محاولات جديدة وأفكار لا تنقطع: حفر أنفاق تحت الأرض من مناطق مختلفة وتفشل المحاولات ولكن لا يتملك الجند اليأس، يحفرون أنفاقًا أخرى حتى فزع أهل المدينة وصار لديهم هاجس يقولون: (هذا تركي، هذا تركي).

- محاولة جديدة: صناعة قلعة خشبية ضخمة شامخة تبلغ حوالي ثلاثة أدوار وأعلى من أسوار المدينة ومكسوة بالدروع والجلود المبللة بالماء لتمنع عنها النيران، أوقعت الرعب في قلوب المدافعين عن المدينة ولكنها في النهاية احترقت ووقعت فقتلت من فيها ولم ييأس المسلمون من المحاولة وقال الفاتح - وكان يشرف بنفسه عليها-: غدًا نصنع أربعًا أخرى.

- المفاوضات الأخيرة: يقين لدى محمد الفاتح أن المدينة على وشك السقوط ومع ذلك يحاول أن يكون دخولها بسلام فيكتب إلى الإمبراطور يدعوه لتسليم المدينة دون إراقة دماء وتأمين خروجه وعائلته وأعوانه ومن يرغب من سكان المدينة، ويرد عليه الإمبراطور بأنه يشكر له ذلك ولكنه يرضى بالجزية ودون ذلك فلا، ويجيء رد محمد الفاتح: «حسنًا عن قريب سيكون لي في القسطنطينية عرش أو يكون لي فيها قبر».

- واقترب الوعد ولكن قبل الفجر ظلمة العتمة وبهيم الليل.

تكثيف هجومي، قصف مدفعي مركز على الأسوار والمدينة حتى أن المدفع الكبير انفجر وقتل المشغلين له وعلى رأسهم المهندس المجري «أوربان».

ومرة أخرى تجد الإحباط من المقربين: هذا يكفي، واجنح إلى السلم،... أبدًا والله يجب الاستمرار في الحرب حتى النصر والظفر، حمية وحماس.

- مطلوب إذن الخشوع وتطهير النفوس والتقرب إلى الله بالطاعات والتذلل بين

يديه لعل الله أن ييسر الفتح وتنزل الرحمات، هكذا أمر محمد الفاتح جنوده.

وكان فتح من الله ونصر قريب، وعند الواحدة صباحًا بدأ الهجوم العام على المدينة ومع أصوات التكبير انطلق الجميع في شجاعة وتضحية وإقدام فنال الشهادة من نالها وكانوا كثيرًا حتى رفعت الأعلام فوق المدينة وتم الفتح العظيم وصدق فيه قول الرسول الكريم.

وكان محمد الفاتح - رحمه الله - مع جنده في تلك اللحظات يشاركهم فرحة النصر ولذة الفوز بالغلبة على الأعداء والجميع يهنئونه وهو يقول: «الحمد لله ليرحم الله الشهداء، ويمنح المجاهدين الشرف والمجد، ولشعبي الفخر والشكر».

وتحقق ما كان يريد.

إما عرش أو قبر فكان عرش القسطنطينية.

* * *

عبد الرحمن الداخل.. صقر قريش

من رحم الفشل يولد النجاح

هو عبد الرحمن بن معاوية بن هشام بن عبد الملك بن مروان، سيد من سادات قريش، والدته بربرية كانت من سبي بربر، مات أبوه وهو صغير فكفله جده وأجرى عليه وعلى أخوته الأرزاق، اضطربت أحوال بني أمية بعد هشام بن عبد الملك وتداعت دولتهم وقتل بعضهم بعضًا، لم يمض بعد ذلك زمن طويل حتى رفعت الدولة العباسية راياتها السود على البلاد حتى كانت نهاية دولة بني أمية وأصبح عبد الرحمن مطلوبًا لتقطع رأسه وعمره في هذا الوقت ١٩ عامًا.

- استخفى عن عيون العباسيين في قرية صغيرة على نهر الفرات ثم أراد أن يرحل بعيدًا فكلف شخصًا من معارفه أن يبتاع له دابة ولكن الغدر لحق به وعلمت به عيون العباسيين فطاردته خيولهم فلم يجد هو وأخوه الصغير عند ذلك سوى النزول إلى الفرات والسباحة فيه وعبوره، أما أخوه فلم يقو على العبور وعاد إلى الشاطئ فتلقفه جند العباسيين وضربوا عنقه على مشهد من عيني عبد الرحمن، فهام على وجهه هاربًا يريد المغرب ومنها للأندلس.

- خمس سنوات هاربًا ملاحقًا من قبل الوالي الموالي للعباسيين في إفريقيا.

- جلس يفكر ماذا أفعل؟ هل أختفي طوال العمر، أم أظهر؟

إن ظهر في المكان الموجود به في الشمال الأفريقي قتله والي العباسيين وإن ظهر في بلاد المشرق في الشام قتله العباسيون.

أيظل هكذا وبدون حراك والأمويون يُقتلون إن عرف مكانهم أم يعيد للأمويين مجدهم من جديد؟

ظهر في فكره خاطر وهو أن يذهب للأندلس ولكن لماذا الأندلس؟

* لأنها أبعد رقعة في بلاد المسلمين.

* لأن بينها وبين العباسيين بحر وهو مضيق جبل طارق ويصعب على العباسيين الوصول إليها إلا بعد فترة من الزمن.

* لأن الوضع في الأندلس ملتهب جدًا، ثورات وانقسامات، والناس تكره والي العباسيين الذي يطارده.

وبدأ يخطط لدخول الأندلس فقام بخطوات متتابعة بدأت بـ:

✍ إرسال مولاه «بدر» لدراسة الموقف ومعرفة القوى المؤثرة في الحكم في هذه البلاد.

✍ مراسلة كل محبي الدولة الأموية بما علموه عنهم من سخاء وكرم وحسن معاملة للناس والسياسة والجهاد في سبيل الله.

✍ مراسلة أعداء والي العباسيين من البربر فهم يرغبون في التخلص من حكم هذا الوالي الذي يعاملهم بعنصرية.

✍ مراسلة كل الأمويين في الأرض في مصر والسودان والحجاز يعرض عليهم فكرته وعزمه على الدخول في بلاد الأندلس، وبدأ يعرض ويجمع الأفكار لينفذ فكرة واحدة وعجيبة وهي أن يدخل الأندلس بمفرده وحيدًا.

وتحقق بالفعل، بدأ في تجميع الأعوان، وآتاه رسول من عند مولاه «بدر» من الأندلس ليخبره بأن الوضع قد تجهز لاستقباله في بلاد الأندلس ليسافر في السفينة وحيدًا إلى بلاد الأندلس وليستقبله مولاه ويتجها إلى قرطبة، وبدأ في تجميع الناس من حوله والمحبين للدولة الأموية مثل البربر و الأمويين الذين كانوا في بقاع الأرض المختلفة ومع ذلك لم يكن العدد كافيًا ليغير الأوضاع ولكن استمر في السعي حتى حانت اللحظة وأصبح لزامًا عليه أن يحارب والي العباسيين.

ولنا هنا موقف فعله صقر قريش... وصل إليه أن بعضًا من جيشه قالوا: إن هذا الرجل وهو عبد الرحمن غريب على البلاد، ثم إنه يملك فرس أشهب وفرس عظيم وإن حدثت هزيمة هرب من ساحة القتال وتركنا للأعداء، فماذا نفعل؟

انظر إلى ذكائه وعمره نحو ٢٥ عامًا عندئذ، ذهب بنفسه إلى قائد هؤلاء النفر وقال له: «إن هذا الجواد سريع الحركة ولا يمكنني من الرمي فإن أردت أن تأخذه وتعطيني بغلتك فعلت» فأعطاه الجواد السريع وأخذ البغلة فقال من حوله: هذا مسلك رجل لا يريد الهرب بل يريد البقاء حتى الموت في ساحة المعركة.

ودارت المعركة وانتصر فيها عبد الرحمن بن معاوية وعندما فر أعداؤه وكانت طبيعة هذه الأيام تتبع الفارين لسحقهم وقتلهم ولكن عبد الرحمن وقف لمن معه ومنعهم من تتبع الجيش الفار وهو يقول قولاً عظيمًا: «لا تتبعوهم اتركوهم، لا تستأصلوا شأفة أعداء ترجون صداقتهم واستبقوهم لأشد عداوة منهم» فهو في هذه المعركة يفكر لما هو أبعد يفكر في المعركة الرئيسية مع نصارى أوربا.

هو رجل ليس في قلبه حقد ولا غل لمن كان يريد أن يقتله منذ لحظات.

بعد هذه الموقعة والسيطرة على منطقة قرطبة وعلى الجنوب الأندلسي كله لُقب عبد الرحمن بن معاوية بعبد الرحمن الداخل؛ لأنه أول من دخل الأندلس من الأمويين حاكمًا وبويع بالخلافة.

- وبدأ:

* تنظيم الأمور من الداخل حيث كانت هناك ثورات كثيرة وفي أماكن متعددة فأخذ -في صبر شديد ومراوغة أشد- يستميل القلوب ويحارب الأخرى التي لا تلين حوالي ٣٤ سنة متصلة حتى تركها في أقوى حالة.

* حافظ على دولته الوليدة بـ:

✍ القضاء على العصبيات القبلية.

✍ قمع محاولات الصليبيين من الفرنسيين والأسبان للهجوم على الأندلس.

✍ أسس مسجد قرطبة الذي مايزال موجودًا حتى الآن ولكن تم تحويله إلى كنيسة.

✍ اهتم بإنشاء جيش قوي ووصل تعداده إلى مائة ألف فارس غير المشاة.

✍ أنشأ أسطولاً بحريًا قويًا مع إنشاء أكثر من ميناء كان منها ميناء طرطوشة، ألمرية،

إشبيلية، برشلونة.

✍ كان يقسم ميزانية الدولة السنوية إلى ثلاثة أقسام: قسم ينفقه بكامله على الجيش، والثاني لأمور الدولة العامة من مؤن ومعمار ومرتبات ومشاريع وغير ذلك، والقسم الثالث كان يدخره لنوائب الزمان غير المتوقعة.

✍ أعطى العلم والجانب الديني المكانة اللائقة بهما؛ فعمل على نشر العلم وتوقير العلماء واهتم بالقضاء والحسبة والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.

✍ اهتم بالجوانب الحضارية: فاعتنى بالإنشاء والتعمير وتشييد الحصون والقلاع والقناطر وربط أول الأندلس بآخرها.

✍ أنشأ أول دار لصك النقود الإسلامية في الأندلس.

✍ أنشأ الرصافة وهي من أكبر الحدائق في الإسلام على غرار الرصافة التي كانت بالشام وأسسها جده هشام بن عبد الملك.

✍ كان منقوشًا على خاتمه: عبد الرحمن بقضاء الله راضٍ وبالله يثق وبه يعتصم.

ولم يسكت العباسيون، بل أرسلوا أحد رجالهم كي يقتل عبد الرحمن ويضم الأندلس إلى أملاك الخلافة العباسية ولم يفلح الرجل ولا جيشه بل قتله وانتصر عليه عبد الرحمن حتى يئس أبو جعفر المنصور وقال: «ما لنا من هذا الفتى مطمح- يقصد عبد الرحمن بن معاوية- الحمد لله الذي جعل بيننا وبينه البحر» ولم تفكر الدولة العباسية أبدًا في استعادة بلاد الأندلس حتى إنه هو الذي أطلق عليه لقب «صقر قريش». يذكر المؤرخون أن أبا جعفر المنصور قال لأصحابه: أخبروني عن صقر قريش، من هو؟

قالوا: أمير المؤمنين الذي راض الملك، وسكن الزلازل، وحسم الأدواء، وأباد الأعداء.

قال: ما صنعتم شيئًا، قالوا: فمعاوية، قال: ولا هذا، قالوا: فعبد الملك بن مروان، قال: ولا هذا، قالوا: فمن يا أمير المؤمنين؟

قال: عبد الرحمن بن معاوية الذي عبر البحر وقطع القفر ودخل بلدًا أعجميًا مفردًا،

فمصرَّ الأمصار، وجند الأجناد، ودون الدواوين، وأقام ملكًا بعد انقطاعه بحسن تدبيره وشدة شكيمته.

وفي موقف آخر قال عنه المنصور: «إن ذلك الفتى لهو الفتى كل الفتى، لا يكذب مادحه، ممن هذا القول؟! من ألد أعداء عبد الرحمن الداخل».

- يقول بن حيان القرطبي شيخ المؤرخين الأندلسيين عنه: «كان الإمام عبد الرحمن راجح العقل، راسخ الحلم واسع العلم كثير الحزم نافذ العزم، لم ترفع له راية على عدو قط إلا هزمه، ولا بلدًا إلا فتحه، شجاعًا مقدامًا شديد الحذر قليل الطمأنينة لا يخلد إلى راحة ولا يسكن إلى دعة ولا يكل الأمر إلى غيره كثير الكرم عظيم السياسية يلبس البياض ويعتم به ويؤثره، يعود المرضى ويشهد الجنائز ويصلي بالناس في الجمع والأعياد ويخطب بنفسه، جند الأجناد، وعقد الرايات واتخذ الحجاب والكُتَّاب وبلغت جنوده مائة ألف فارس.

- وقال عنه ابن الأثير: «كان حازمًا سريع النهضة في طلب الخارجين عليه لا يخلد إلى راحة ولا يكل الأمور إلى غيره ولا ينفرد برأي، شجاعًا مقدامًا شديد الحذر، سخيًا لينًا، شاعرًا، عالمًا، يقاس بالمنصور في حزمه وشدته وضبطه الملك.

نعم بهذه الصفات تحول من طريد يائس إلى ملك عظيم الشأن.

ولكن أين الحنين للوطن والأهل؟

لم يتركه عبد الرحمن الداخل أبدًا: فعندما رأى يومًا نخلة فشقه الحنين والشوق إلى مسقط رأسه ومكان نشأته فأنشد يقول:

تبدت لنا وسط الرصافة نخلة ... تناءت بأرض الغرب عن بلد النخل

فقلت شبيهي بالتغرب والنوى ... وطول اكتئابي عن بني وعن أهلي

نشأت بأرض أنت فيها غريبة ... فمثلك في الإقصاء والمنتأى مثلي

وليس هذا وحسب وإنما كان يرسل الرسل إلى الشام ليطمئن على أخبار من بقي من أهله وليدعوهم للمجيء إلى الأندلس، وفي حنينه إلى الشام وأهله هناك عندما رأى قافلة متجهة إلى الحج قال:

أيها الركب الميمم أرضي ... أقرا من بعضي السلام لبعضي

إن جسـمي كمـا علمـت بـأرضٍ وفـؤداي ومالكيـه بـأرض

قـدر البين بيننـا فافترقنـا وطـوى البين عـن جفـوني غمضـي

قـد قضـى الله بـالفراق علينـا فعسـى باجتماعنـا سـوف يقضـي

حتى أنه سعى لبناء مدينة تشبه الرصافة الموجودة في بلاد الشام وقال أبيات الشعر عن النخل عندما قام البناءون بزراعة شجرة نخل في تلك المدينة وتذكر نخل بادية الشام.

- ثار ثائرٌ في الأندلس عليه فلما ظفر به وأسره حمله على بغلٍ مكبلاً مقيدًا بالسلاسل بينما كان هو على فرس.

فقال عبد الرحمن الداخل: يا بغل، ما تحمل من الشقاق والنفاق؟

فقال الثائر: أيها الفرس، ماذا تحمل من العفو والرحمة؟

فقال عبد الرحمن الداخل: والله لا تذوق موتًا على يدي أبدًا.

من هذا؟ إنه رجل هرب إلى فلسطين إلى مصر إلى المغرب، خمس سنوات من التجول والتخفي حتى نجح وحقق المستحيل.

حول الفشل لنجاح، والمحنة إلى منحة، والبلية إلى عطية.

حول الظروف الصعبة وضعف الإمكانيات وقلة الموارد والمطاردة الشرسة من أقوى دولة على وجه الأرض في ذلك الزمان وهو وحيد ليس معه إلا توفيق ربه ثم عزم لا يلين وإرادة حديدية لا تعرف الكلل واليأس إلى دولة وخلافة جديدة.

إن النجاح يحتاج إلى أناس عقلاء أذكياء لهم همم عالية لا يرضيهم الواقع المعوج ولا يركنون إلى الحال الرديء نفوسهم متعلقة بالسماء وهممهم كالجبال الشامخات يسيرون وفق خطط مرسومة في حركة دائبة لا يكل ولا يمل حتى يصل إلى مراده ويحقق هدفه.

وهكذا كان صقر قريش.

كان بحق الصقر المحلق.

لذا ليس المهم أن تكون في النور لترى.

بل أن يكون النور فيما تراه.

الملك عبد العزيز آل سعود

نجدة من نجد... ومن الثورة إلى الدولة

ولد في فترة حرجة من تاريخ البيت السعودي بلغ فيها التنافر والصراع مداه بين الأبناء والأشقاء حتى تمكن منهم خصومهم، حاول والده جمع شمل آل سعود وتوحيد كلمتهم إلا أنه اصطدم بعناد الإخوة وتمردهم وتحولهم إلى ورقة في أيدي منافسي آل سعود فضاعت جهوده المخلصة هباءً ووجد نفسه خارجًا هو وأهله بعيدًا عن مقر نشأتهم وبلادهم، ولم يمكث الفتى عبد العزيز في أرض أجداده وآبائه سوى إحدى عشرة سنة فقط ولكنها كانت كافية لتعليمه وتنشئته ودخوله مبكرًا إلى عالم الكبار، هو أمير من بيت عظيم، أمجاد وتاريخ ودعوات إصلاحية وانتصارات ولكنه الآن يرى صراعًا يحاصر البيت السعودي، ويبدأ مع أسرته مرحلة الشتات فخرج من الرياض ولكنه اختزن التجربة المريرة ووعى دروسها وأدرك أن العودة للوطن واستعادة الحكم هو البديل الوحيد المتاح للحياة بشرف بين القبائل العربية فإما عودة منتصرة أو حياة لا ترضاها نفسه الأبية.

- استفاد من كل موقف مر به فأقام لدى بني مرة فزودته بمعارف وخبرات جديدة، شارك في الحرب، وفي وفود ومهام عديدة للوساطة ولكنه لم يكن قد عاش في حياة البداوة وخبر عن قرب عاداتهم وتقاليدهم فاحتك احتكاكًا حقيقيًا وتعلم خبرات عملية في التعامل مع البدو ومعرفة الصحراء ودروبها ووهادها فأتقن اقتفاء الأثر ومتابعة الخطو على الرمال وأتقن سياسة الإبل والصبر على الجوع والعطش كما اكتسب صلابة العود وشدة البأس والثقة بالذات والاعتماد على النفس والهمة والجرأة والإقدام.

ومن هنا عرف مفاتيح الشخصية ومنظومة القيم فوعى قيم العدالة والمساواة والاعتزاز بالنفس لدى البدوي وعرف متى يكون العفو ومتى يجب العقاب وكيف تستمال النفس فتتقى الشرور وتؤلف القلوب فاجتمعت له راية البدو التي قلما تجتمع على زعيم واحد من قبل فقادهم وساسهم.

- عشر سنوات أقامها الفتى عبد العزيز في الكويت أتاحت له مزيدًا من المعارف والخبرات بالخليج والأوضاع الإقليمية والدولية لكنها كانت سنوات أليمة على نفسية أمير شاب يملك القوة والشرعية ولا ينقصه الطموح والعزم على العمل إلا أن الظروف من حوله لا تمكنه من الانطلاق لاستعادة ملكه وملك أجداده، كيف هذا؟

انصرف عن أبناء البيت السعودي ذاته وعاش هو وعشيرته وأهله في بيت صغير من طابق واحد وحجرات ثلاث ضاقت بمن فيها وهم الذين طالما عاشوا في رحيب من القصور ورأى شظف العيش وقسوة الحاجة في صراع مع كبرياء وعزة نفس أبيه، وقد عجز أبوه عن تدبير معاشه هو وأهله.

- كل هذا لم يوهن عزيمة الفتى عبد العزيز وإصراره على إعادة حكم آبائه واستكمال رسالتهم وحينما كان في منفاه بالكويت كان كثيرًا ما يُرى شارد الذهن وعندما كان أصدقاؤه يسألونه عن سبب ذلك فكان يقول إنه يتأمل نفسه وقد حكم نجد شرقًا وغربًا وهو في ذلك الحين لا يملك إلا عصاه.

ويرى ببصيرته من دروس عملية للقوى الدولية والصراعات التي بينها أن القوة الذاتية هي السبيل الوحيد لمقاومة هذه القوى ولتحقيق مشروعه فلم ييأس أو يعجز عن العمل بل بدأ الطريق وقرر الاقتحام للرياض واستعادتها ويشفق عليه الأب ولكنها العزيمة المتقدة التي لا تكل ويذهب وجمع من خلصائه ويستعير بعيرًا هزيلاً ليخرج به ولكن يعود وحده ماشيًا على قدميه... حسنًا محاولة أولى فاشلة.

ولكنها كانت تجربة زادته إيمانًا وتصميمًا على النجاح في المرة الثانية.

وفشل مع ألف من الرجال.

ثم مرة أخرى ومعه (٤٠) رجلاً فقط.

كيف هذا؟ كان لديه دافع عميق، كان للفتى عبد العزيز عمة تقول له: «عليك أن تحيي عظمة بيت آل سعود ولكني أريدك أن تعلم يا عزيز أنه حتى عظمة بيت سعود يجب ألا تكون غاية مساعيك، إن عليك أن تجاهد لعظمة الإسلام وإن قومك لفي أمس الحاجة إلى قائد يرشدهم إلى طريق النبي الكريم وإنك ستكون ذلك القائد» ويقول الفتى

عبد العزيز: «لقد بقيت كلماتها هذه ولا تزال في قلبي دائمًا».

محاولات فاشلة أو ناجحة في ظل إشفاق من الأب، وقلة في الموارد، وأعداء تملكوا الرقاب والعباد، ولكن كان الرد هو: «أي والدي إنك لن تراني بعد الآن إلا منتصرًا أو أنك لن تراني أبدًا».

كسر في الأصابع، انفجار من إحدى المتفجرات في يده...

حتى تم تحرير الرياض والوصول لها والجلوس على حكمها، فعاد الأب والأهل من الشتات إلى الوطن، وتم مبايعة الفتى أميرًا على نجد واحتفظ الأب بلقب الإمام، وظل الابن قائدًا للجيش والحكومة.

لم يقف الأمر على هذا فمازال الوقت طويل والجزيرة العربية واسعة والأحقاد المحلية والتربيطات الدولية مختلفة، ولابد من الانطلاق لضم كل الحجاز لتوحيد الجزيرة العربية وبناء دولة قوية، سنون طويلة وجهود مضنية لم تقف يومًا عند حد خيانة أو تمرد أو صراع ممن حوله من القوى المحيطة سواء من دول عربية أو أجنبية حتى تم له ما أراد، وليبدأ مرحلة جديدة، مرحلة بناء الدولة.

بدأ الملك الشاب يبني الدولة على مرتكزات هي:

* الإسلام، حيث إعادة المسلمين إلى دورهم اللائق بهم في مسيرة الإنسانية، الإسلام الإيجابي وليس إسلام المتصوفة والدراويش، مع الأخذ بالمدنية، ومواجهة المسلمين بعيوبهم.

* العروبة المتحدة بالإسلام، حيث الأخلاق والقيم والثقافة والأصل بدون تعصب أو استعلاء، وحيث الوحدة العربية من الخليج للمحيط، واهتم بمحور القاهرة – الرياض – دمشق، وأوصى أولاده بذلك فقد كان يرى أن الدول الثلاث هي محاور الارتكاز والفعل المؤثر في السياسية العربية مع عدم تهميش باقي الدول العربية، ولكن الدول الثلاث هي بحكم الجغرافيا والتاريخ والبشر والموارد والإمكانات قادرة على تكوين طوق حديدي حول إسرائيل.

* الاعتماد على الذات بالإخلاص والتفاني في العمل والبساطة والزهد في الدنيا في

ضوء تعاليم الإسلام وقيم الثقافة العربية مع عدم الاعتماد على أي قوة خارجية لدعم حكمه أو دخول حرب لصالح جهة عالمية أخرى.

* إخضاع القبائل لسياسة الدولة، والقضاء على العصبيات والولاء المتقلب، وكره البدو للتحضر، وبدأت سلطة الدولة وتحديث المجتمع وتذويب الفروق القبلية وتغيير المستقر من الأعراف البالية، فاستوعب الأحقاد والصراعات وسلبيات النظام البدوي.

* التحديث المستمر، حيث التطور العلمي والتعليمي، والسعي بتطوير المواصلات وأدوات الاتصال الحديثة كالهاتف والراديو والسيارات والمواصلات وتكنولوجيا الزراعة والجيش وتحمل في سبيل ذلك الكثير، فكان أن مكث عشر سنوات يقنع من حوله بفائدة إدخال شبكات التليفون واستخدامه وهم يرونه رجسًا من عمل الشيطان، وكان كلما مد خطًا أو ثبت للهاتف سلكًا أزالوه أو قطعوه، حتى أسلاك قصره حيث يقيم وكذلك فعلوا بالدراجة فأطلقوا عليها حصان إبليس وأن الذي يسيرها السحر أو نفثات إبليس.

أما السيارة فكانت عربة الشيطان والساعة تهمس بنبضات الجن.

إلى غير ذلك الكثير والكثير وهو يتحمل بحكمة ولين وسياسة مع مراعاته للظروف السياسية في عصره.

كان رجلاً يدرك ما يريده.

تحقق ما أراد بتعب وكلل ولكن بدون يأس أو إحباط.

وبنى دولة- قارة- جديدة على أسس حديثة.

جاء بالثورة إلى الدولة.

فكان رجل نجدة من نجد.

* * *

المهاتما غاندي...

مواجهة الشــر ومكافحة القوة

عند غروب شمس يوم ٣٠ يناير عام ١٩٤٨ كان هناك رجل عجوز ضئيل الجسم يعبر حوش منزله آخذًا طريقه إلى المعبد لأداء الصلاة وفجأة سمع دوي أربع طلقات نارية سقط الرجل على إثرها على الأرض وجاء نعي الرجل من خلال الإذاعة إلى شعب الهند «لقد انطفأ النور من حياتنا وحل الظلام في كل مكان».

من هذا المهاتما ومتى ظهر نوره؟

أما المهاتما فهو لقب من شاعر الهند الشهير «طاغور» منح إليه ومعناه: «الروح الكبير» أو عظيم النفس أو الروح.

- ولد هذا الرجل عام ١٨٦٩ لأب وجد يشغلون وظائف كبيرة في إحدى ولايات الهند أما الوالد فكان رجلاً مهذبًا وشجاعًا وعُرف بحسن أدائه لعمله وسمعته.

وأما الولد فكان أسمه: «موهانداس غاندي» محب لوالديه حبًا جمًا ولكن لم يكن من السهل عليه أن يعقد صداقات مع قرنائه من زملاء المدرسة فأصدقاؤه الوحيدون هم كتبه ودروسه وكان يجري منطلقًا إلى بيته فور انتهاء الدروس خوفًا من أن يكلمه أحد أو يسخر منه أحد، كان طفلاً معروفًا بالصدق والأمانة.

- في سن الثامنة عشر ذهب إلى إنجلترا ليدرس القانون ويصبح محاميًا وبدأت قراءاته الحرة في الأديان وأجاد شرح كتاب «الجيتا» وهو الكتاب المقدس في العقيدة الهندوسية التي يلتزم بتعاليمها وقرأ الإنجيل وتعرف على محمد رسول الله ﷺ من كتاب لمؤلف إنجليزي وأعجب كثيرًا بعظمة وشجاعة وأسلوب حياة الرسول البسيط.

ومن خلال قراءاته ودراساته تبين له أن الحقيقية التي يحبها لا توجد كلها في ديانة أو عقيدة واحدة، وعاد إلى الهند بعد (٤) سنوات وعندما بدأ العمل كمحام كاد أن يغمى عليه فعندما بدأت المرافعة لم يستطع أن ينطق بكلمة واحدة فهو خجول جدًا جدًا ويخاف من الناس وهنا قرر التغيير فلا مناص من التغيير.

وسنحت الفرصة عندما ذهب إلى جنوب أفريقيا ليكون وكيلاً لمواطن مسلم في قضية هناك غامر وسافر فرأى عجبًا ولقي نصبًا: سبابًا وإهانات شخصية وتفرقة عنصرية.

* **في المحكمة:** واضعًا فوق رأسه عمامة هندية ويرتدي ملابس أجنبية فأمره القاضي أن يخلع تلك العمامة ورفض غاندي أن يخلع عمامته واضطر إلى مغادرة المحكمة.

* **عند السفر:** لمدينة أخرى لإنهاء بعض أعمال موكله حجز تذكرة بالدرجة الأولى

في قطار السكك الحديدية المسافر إلى تلك المدينة، وفي القطار استاء أحد الرجال البيض من وجود غاندي بعربة الدرجة الأولى المخصصة للبيض وحدهم، فقام الرجل الأبيض باستدعاء عامل القطار الذي طلب من غاندي مغادرة العربة فورًا، ولكن غاندي أجاب بأنه قد اشترى تذكرة بالدرجة الأولى ومن حقه أن يركب بعربة الدرجة الأولى بناء على ذلك وعندئذ تدخل أحد رجال الشرطة وأجبره بالقوة على مغادرة القطار.

* في اليوم التالي حدث الأسوأ: عندما أراد أن يركب إحدى عربات السفر التي تجرها الخيول رفض البيض ركوبه بداخل العربة وأجبروه على الجلوس بخارجها جوار السائق ومع ذلك رفض حارس العربة أن يجلس غاندي في هذا المكان واعتدى عليه بالضرب وكاد أن يقضي عليه.

* في الفندق: تقدم ليحجز غرفة يقيم بها إلا أنه تلقى صدمة شديدة حين رفض موظفو الفندق إعطاءه الحجرة بل قاموا بطرده من الفندق فورًا.

وهكذا عاش مع الفقراء الهنود في جنوب أفريقيا وسافر في عربات الدرجة الثالثة وأحس بالمرارة والألم خاصة حين يرى قومه وأهل وطنه يعاملون هذه المعاملة المهينة.

وبعد فترة من الوقت أدرك غاندي أنه من الأفضل بالنسبة لموكله الهندي وخصمه الهندي أيضًا أن يتفقا فيما بينهما ويصفيا مشاكلهما بطريقة ودية ودون اللجوء إلى المحاكم وبذل جهدًا استمر شهورًا ونجح في مساعيه وكان هذا النجاح سببًا في اقتناع غاندي بأن معظم المشاكل التي تنشأ بين الناس يمكن لوسطاء الخير أن يحلوها بسلام وبطريقة ودية.

مكث سنوات في جنوب أفريقيا وعاد للهند في أجازة حاول خلالها أن يشرح للشعب الهندي مدى الإهانات والمعاملة السيئة التي يعانيها الهنود في جنوب أفريقيا

ووصلت أخباره إلى المستوطنين البيض في جنوب أفريقيا وعند عودته أكرموه غاية الكرم عند نزلوه من السفينة! حيث ضُرب بالحجارة والبيض ضربًا مبرحًا ولم ييأس بل واصل كفاحه لمساعدة الهنود وتحسين أحوالهم وحث الحكومة على معاملتهم بعدالة ورفض أن يشغل وظيفة تدر عليه أموالاً طائلة وذلك من أجل مساعدة الفقراء والبؤساء الذين نذر حياته من أجلهم.

كانت فلسفة غاندي من خلال كفاحه في جنوب افريقيا تتلخص في:

* داخل كل إنسان قوة روحية كامنة، تلك القوة تمكن الإنسان من مواجهة الشر ومكافحة القوة ولكن ليس بالبغض ولا بالكراهية واستعمال العنف وإنما بالحب وبالهدوء وبرفض إطاعة الأوامر والقوانين الجائرة مع تحمل عقوبة هذا الرفض والعصيان.

* كل من يعتنق مبادئ وفلسفة غاندي عليه أن يمتنع تمامًا عن العمل مع الحكومة وأن يمتنع أيضًا عن طاعة أي قانون ظالم.

وسجن غاندي ثلاث مرات بين عامي ١٩٠٨، ١٩٠٩ وفي المرة الثالثة أضيف إلى السجن الأشغال الشاقة.

– عاد إلى الهند عام ١٩١٥ فاستقبل استقبال الأبطال وبدأ الكفاح حيث ممارسة العصيان السلبي أي: اللاعنف، وكان له أيضًا الاعتقال والسجن وقدم للمحاكمة ليصدر عليه حكم بالسجن ست سنوات وساءت صحته في السجن وخشيت سلطة الاحتلال البريطانية الحاكمة أن تتدهور حالته فينفجر أتباعه الهنود– وقد أصبحوا الآن ملايين– فأطلقوا سراحه بعد أربع سنوات تعلم منها غاندي الكثير حيث الأفكار العملية المنظمة للمستقبل فكان مشروع «البرنامج البنائي» أي: المنهج الإيجابي وفي مضمونه «الخدّار» أي المغزل البيتي بمعنى أن يغزل كل فرد (أو كل أسرة) من القطن خيوط ما يحتاجه من ملابس وينسجها على نول بسيط صغير في البيت وبما أن الهند بلاد حارة فلا حاجة للمواطن المجاهد– وليكن الشعب كله هكذا– إلى ملابس كثيرة ولا ثقيلة وضرب هو المثل بأن تخلى عن كل ملابسه وزيه التقليدي أو الغزلي واكتفى بقطعة من القماش الأبيض غزل خيوطها ونسجها بنفسه فكانت البساطة في العيش هذا من ناحية ولكن

الهدف الأكبر والأعظم هو ضرب المستعمر – عمليًا وبلا عنف- في اقتصاده وثروته فانجلترا تزود الهند بالأقمشة والملابس المصنعة وجزء كبير من العمالة الإنجليزية تعتمد في معيشتها على الاستهلاك الهندي.

ومع الوقت بدأ الشعب الهندي يدرك تعاليم غاندي التي تدعو إلى مكافحة القوة بالحب بدلاً من مكافحة القوة بالقوة، وفي عام ١٩٣٠ وقعت «مسيرة الملح»، فالحكومة أصدرت قانونًا يمنع الناس من صناعة الملح من ماء البحر؛ وذلك لإجبار الناس على شراء الملح من الحكومة، واعتبر غاندي هذا القانون ظالمًا وجائرًا ويجب على الهنود أن يرفضوه، وأعلن للشعب أنه سيقود مسيرة من أتباعه متجهًا نحو البحر الذي يبعد نحو مائتي ميل، نعم مائتي ميل وهناك سيعلن رفضه لهذا القانون، ويصنع بنفسه ملحًا من ماء البحر.

وعلى مدى ثلاثة أسابيع متصلة، وعلى مسمع من جميع أنحاء العالم الذي كان يتتبع أنباء هذه المسيرة أولاً بأول، وبينما كانت الاضطرابات تشتعل في معظم أنحاء الهند واصل غاندي مسيرته بثبات وليس على جسمه الضئيل سوى الثوب القطني الأبيض الذي غزل خيوطه ونسجها بيديه، وعلى طول الطريق كانت جماهير الهند تخرج من قراها للانضمام إلى تلك المسيرة حتى وصلوا جميعًا إلى شاطئ البحر، وهناك صنع غاندي بنفسه حفنة من الملح رمزًا لمخالفة القانون الجائر وأعلن أن الله قد وهب البحر للناس ولا يمكن لحكومة من البشر أن تحول بين الناس وخير البحر.

وبطبيعة الحال تحمل عقوبة هذا العصيان وسجنته الحكومة لمخالفته قانون البحر وسجن في هذا الأمر ستون ألف هندي.

لم ييأس، لم يتخل عن فلسفته في التعامل مع المستعمر والحياة فهي فلسفة حياة قائمة على:

- أن يقول الناس الصدق دائمًا.
- ألا يحاربوا أو يكرهوا الناس الآخرين.
- ألا يأكلوا إلا القدر الضروري من الطعام الذي يكفي للمحافظة على صحتهم.

✍ ألا يمتلكوا شيئًا لا ضرورة له.

وكان الاستقلال والحرية، وكان من المفروض أن يكون الرجل سعيدًا بعد كل هذه السنين من الكفاح والنضال، ولكن كان على العكس فغاندي كان يشعر بالألم بسبب الخلافات والاضطرابات التي نشبت بين المسلمين والهندوس، والتي كانت سببًا في تقسيم الهند إلى دولتين: الهند للهندوس وباكستان للمسلمين، وشب القتال وقُتل المئات وتشرد مئات الألوف، وهنا قرر غاندي الصيام والإضراب عن الطعام حتى يتوقف الصراع ولأن غاندي محبوب ومحترم من الجميع توقف الصراع بالفعل - في يوم ما- وقد خرج من بيته ماشيًا وبطء، ووسط جمهور حافل اجتمع لمشاهدته وللاشتراك معه في صلاته بالمعبد اندفع شاب هندوسي من بين الناس وأطلق الرصاص على غاندي ظنًا منه أنه يقف إلى جانب المسلمين أكثر من وقوفه إلى جانب الهندوس.

وأعلن أنه: مات.

انطفأ النور من حياتنا، حلَّ الظلام في كل مكان.

لقد رحل الأب الروحي لأمتنا.

إن خير صلاة نقدمها لروحه هي أن نتمسك بأهداب الصدق وأن نواصل رسالته كلمات قالها الزعيم الهندي «نهرو».

*** كان غاندي:**

رجل يعتمد على قوة الروح، والإرادة الثابتة والصوم الكثير والبساطة الشديدة في المظهر والمعيشة والمطالبة بالحق بلا شطط أو عنف.

*** رجل كان يقول:**

- «إنني ضد العنف لأنه قد يبدو حينًا مفيدًا لكنها فائدة وقتية سريعًا ما تزول ولا يبقى منه إلا الشر والشيطان».

- «الوسائل لا تنفصل عن الغايات إذا استُخدمت وسائل العنف ساءت حتمًا النتائج».

- «العنف غطاء العجز».

- «الثورة السلمية (اللاعنف) ليست منهاجًا للاستيلاء على السلطة، إنها منهاج لتغيير العلاقات إلى الأفضل، يفضي إلى انتقال سلمي للسلطة».

- «ليس من عدم العنف اقتصارنا على حب من يحبنا، إن عدم العنف هو أن نحب من يكرهنا».

❊ رجل من مواقفه:

عندما كان يجري مسرعًا ليلحق بالقطار الذي بدأ يتحرك، وعندما همَّ بالصعود إلى القطار سقطت منه إحدى فردتي حذائه.

فكر غاندي وفي ثانية واحدة أخذ قراره وخلع الأخرى ورماها بالقرب من أختها وسُئل عن ذلك فأجاب: حتى يجد الفقير زوج الأحذية معًا.

❊ ❊ ❊

نيلسون مانديلا...

الرجل الذي دخل التاريخ من بوابة السجن

من رحم الظلم والظلام خرج هذا الرجل، خرج النور والعدالة.

رجل أذهل العالم بصبره وقدرته على الصمود في وجه نظام الفصل العنصري بجنوب أفريقيا لأكثر من ثلاثة عقود متواصلة سُجن فيها وعُذب ولكن ذلك لم يجعله يتنحى عن طريقه في مواجهة العنصرية التي حملها الغرب إلى جنوب أفريقيا.

- رجل خرج من السجن ليصبح رئيسًا لدولة جنوب أفريقيا، ليضرب المثل لكل المناضلين أن يستمروا ولا ييئسوا، فالنصر قريب ما دامت القضية عادلة.

ولحياته فصول مختلفة من بدايتها، ففي بداية حياته كان جده ملكًا إقليميًا، ولكن هذا الملك لم يكن كملوك العصر الحاليين حيث المال والفخامة والترف، وإنما المكانة التي يحظون بها وحنكة في القول والفعل ولكن يقطنون في مساكن أشبه بالعادية جدًا وسط الأهالي، وكان هذا الولد مانديلا سليل المجد، هذا عن جده، أما والده فكان أيضًا زعيمًا لسكان القرية التي كانوا يعيشون فيها، كان طويل القامة، مهاب الجانب لا يشعر بالنقص أمام البيض، له زوجات أربع وكان نيلسون مانديلا أول من دخل المدرسة من بين إخوته ولكن مصير الأسرة يتغير حين يشتكى أحد أفراد القبيلة والد نيلسون أمام القاضي الأبيض ورفض أبوه المثول لاستدعاء القاضي، فقرر القاضي طرده من منصب زعيم القبيلة، فقرر الأب الخروج من هذه القرية وفقد الكثير من ثروته من الماشية وتراجعت الحالة المادية للأسرة.

شدة بعد رخاء وتجارب وانطباعات ترسخت في ذهن الفتى مانديلا

- فصل آخر من حياة الفتى الأفريقي حينما عاش مع وصي على العرش لأحد الملوك في قصر- أو قل بيت كبير يموج بالرفاهية التي لم يعتدها الفتى- فأصبح له غرفة يتقاسمها مع ابن وصي العرش ومن خلال هذا البيت تعلم دروس الزعامة حيث شاهد جلسات زعماء القبائل وهم يطلبون المشورة من الوصي، وكانت النقاشات بينهم تدار

بحنكة واقتدار وجعلته يؤمن منذ ذلك الحين بأن إحدى علامات الزعيم أن تتوفر لديه المقدرة على الإبقاء على وحدة جميع قطاعات الشعب حول القضايا الأساسية.

كما تعلم أن: القائد يجب أن يكون كالراعي إذا شردت دابة أو اثنتان ذهب ليعيدهما إلى القطيع، وأن الإنسان إنسان بفضل الناس جميعًا، وأنه لا يمكن للفرد أن يفعل شيئًا دون دعم الآخرين، وأن أفضل السبل لتشجيع الناس هو التركيز على ما فيهم من خير.

ليس هذا فقط وإنما شاهد أيضًا كيف يستولي البيض على أراضي السود، وكيف تعرض زعماء القبائل الأفريقية للذل والمهانة على يد هؤلاء، وكيف يسعون إلى إضعافهم بنشر العادات السيئة مثل شرب الخمر.

فصل آخر حينما ذهب إلى الجامعة التبشيرية المسيحية مرتديًا أحسن ثيابه وتوقع أن يقف الناس إكبارًا له وهو سليل الملوك وربيب الوصي على العرش، ولكنه فوجئ أنه مثار سخرية الطالبات حيث ملابس رثة لا تليق بالمكان، كما أنه كان أول مرة يرتدي حذاءً في قدميه ثم يضطر أن يعمل عملاً إضافيًا في حديقة منزل مدير الجامعة.

حتى ذلك الحين لم ينشغل الفتى بالعمل السياسي ولكن كان هناك أمران يتنازعان داخله وهما الشعور بفضل المستعمر في توفير المدارس وبالتالي تحويل سكان جنوب أفريقيا من الجهل إلى العلم، وبين كراهية ممارسات الاستعمار وقمع السكان خاصة عندما صدرت قوانين عام ١٩٣٧، قضت ببطلان سندات ملكية الأراضي للسود.

ولم يكن طموحه سوى أن يصبح مترجمًا في البلاط الملكي. وفي أحد الأيام وجد أن طعام الطلاب البيض في الجامعة أفضل من طعام الطلاب السود فأصيب بالصدمة ورفض تولي منصبًا تم انتخابه له في اتحاد الطلاب احتجاجًا على الأمر فأنذرته إدارة الجامعة ولما رفض الانصياع قررت فصله من الكلية.

وبذلك كرر «مانديلا» ما فعله أبوه من قبل وتحمل في سبيل عدم رضوخه ثمنًا باهظًا وعاد إلى قريته خالي الوفاض.

التحق مانديلا- خلال الحرب العالمية الثانية وعمره قد تجاوز الثانية والعشرين-

بالعمل في أحد المناجم كحارس ليلي، ثم لـدى سمسـار أراض أسـود هـو «سيسـولو»، وقرر استئناف الدراسة من جديد فالتحق بكلية الحقوق وتعرف للمرة الأولى على المؤتمر الوطني الأفريقي، وبدأ يحتك بالطلاب وأفكـارهم المتعـددة ووجـد مانـديلا في شخصـية «سيسولو» المعلم الذي يمكنه أن يصنع ملكًا ولكنه ليس بملـك، وفي هـذه الفـترة تعـرف على آمال السود الفقراء الذين يعيشون في الظلام لعدم توافر الكهرباء، وكان يمشي على قدميه ٢٢ ميلاً كل يوم حتى يوفر أجرة الانتقال بالمواصلات وبدأ يدرك أن هنـاك قضـية كبرى، قضية شعب لا يشعر بكرامته الإنسانية فوق أرضه، حتى هو شعر بهـدر الكرامـة أثناء دراسته للحقوق إلى جانب عمله في مكتب للمحاماة حيث المهانة، فقد كانت العديد من قاعات الجامعة غير متاحة لهم مثل قاعات الرياضة والسباحة حتـى أن الـبعض كـان يستهجن وجود السود في الكلية حتى أنه تم رفض منح مانديلا فرصـة لإعـادة الاختبـار النهائي بعد رسوبه بسبب جمعـه بـين العمـل والتزاماتـه الحزبيـة وأسـرته، فانتهـت فـترة الدراسة التي استمرت من عام ١٩٤٣ إلى ١٩٤٩ دون حصوله على الشهادة مع تعنـت واضح من أساتذته في الجامعة.

- فصل جديد مع زوجته الأولى «إيفلين» كانت تكره السياسة ولكنها كانـت مؤمنـة بزوجها وتحملت في سبيل ذلك كل شيء وانتقلت من بيت أختها إلى بيت مسـتقل لكنـه كان مثل علبة الكبريت دون مرحاض أو كهرباء، ليس هـذا وحسـب وإنمـا نزحـت أمـه وأخته للعيش معهم. وبرنامج يومي يبدأ مع الفجر ليمارس رياضـة الجـري، ثـم فطـور خفيف، ثم عمل طوال الليل والعودة للمنزل في وقت متأخر.

وبدأ الكفاح:

بالمشاركة في مقاطعة المركبات العامـة احتجاجًـا علـى رفـع أجرتهـا في عـام ١٩٤٣ وترقى في المؤتمر الوطني الأفريقي حتى بلغ منصب رئيس المؤتمر عن أحد المناطق وعندها قال إنه سيصبح أول رئيس أسود لجنوب أفريقيا وكانت هذه الثقة في ذاته هي أكبر زاد له في طريقه الطويل إلى القمة.

- استطاع في عام ١٩٥٢ ولأول مرة في تاريخ جنوب أفريقيا أن يفتـتح مـع شـريك أسود آخر أول مكتب محاماة يديره محـامون سـود دون إشـراف محـام مـن الـبيض علـى

أعمالهم ويعطيهم اسمه وكان يثير استفزاز جميع القضاة وخاصة العنصريين منهم، فطالبت نقابة المحامين عام ١٩٥٤ بشطب اسمه من قائمة المحامين ولكن المحكمة رفضت ذلك.

إلى هنا كان مانديلا يرى أن سياسة اللاعنف هي الحل ولكن بعد هذا الموقف في حياته شعر بأن اللاعنف لم يعد هو الحل الصحيح للخروج من الأزمة التي تحدق بالسود وقرر تطبيق الخطة (م) وأصبح المسئول عن تنفيذها.

* الخطة (م) هي اختصار اسمه وتقضي باللجوء إلى النضال المسلح لإجبار الحكام البيض على تغيير معاملتهم ومن عام ١٩٥٦ تم تقديمه للمحاكمة بتهمة الخيانة العظمى ومعه ١٥٥ قيادي من أنصاره.

* فصل جديد أسري، انفصال عن زوجته إيفلين بسبب انشغاله الدائم بالسياسة وتعرضه للاعتقال مرة تلو الأخرى.

وفي عام ١٩٦٠ قام مانديلا بحملة احتجاج على منح السود بطاقات لا يسمح لهم بدخول مناطق البيض دونها، وتفرض عليهم قيودًا كثيرة وتوجه الآلاف في مسيرة حاشدة أمام أقسام الشرطة يسلمون هذه البطاقات ولكن السلطات هاجمتهم وقتلت وجرحت العشرات منهم واعتقلت ألفي شخص من بينهم مانديلا وعاملتهم بمنتهى القسوة وتقرر حظر المؤتمر الأفريقي للمرة الأولى منذ تأسيسه قبل ٤٨ عامًا وظل محظورًا لمدة ٣٠ عامًا أخرى.

- في عام ١٩٦٢ صدر حكم ببراءته من تهمة الخيانة العظمى وقرر العمل في الخفاء وسافر سرًا إلى أديس أبابا لحضور مؤتمر «حركة الحرية الأفريقية لشرق ووسط أفريقيا» والذي انبثقت عنه فيما بعد «منظمة الوحدة الأفريقية»، ثم زار العديد من العواصم الأفريقية يطلب الدعم، ويحاول إقناعهم بأن بلاده تحتاج إلى مجتمع يعيش على التنوع والتعددية العرقية، ثم ذهب إلى الجزائر وتعرف على الفكر العسكري هناك، ثم إلى لندن ثم في النهاية العودة إلى بلده جنوب أفريقيا ليقدم إلى المحاكمة بتهمة التحريض على النظام والسفر دون أوراق رسمية.

- في فترة الاعتقال الأخيرة عاد إلى مواصلة دراسة الحقوق في جامعة لندن بالمراسلة بعد أن رفضته جامعات كثيرة، وصدر الحكم عليه بالسجن لمدة خمس سنوات ثم في عام ١٩٦٤ صدر حكم آخر عليه بالسجن المؤبد بتهمة التخريب.

- لم تسمح له السلطات أن يشارك في جنازة أمه، وفقد خلال سنوات السجن هذه ابنه ولم يكن قد رآه منذ أربع سنوات، ورغم هذا ظل راسخًا.

وحين زادت الضغوط على الحكومة العنصرية عرضت عليه السلطات عام ١٩٧٣ إطلاق سراحه من السجن بشرط بقائه في منطقة نائية، وعدم المشاركة في العمل السياسي فرفض الحرية المشروطة.

- في السجن أطلق الشعار المشهور: «اتحدوا... وجهزوا... وحاربوا».

- في السجن تعرف على نفسه وعلى جميع الاتجاهات السياسية والعرقية والفكرية وأنهى دراسة الحقوق والتهم الكثير من الكتب الأدبية والسياسية والاجتماعية والفكرية.

- وفي عام ١٩٩٠ يخرج إلى الحرية بعد ٢٧ سنة من السجن وتجري انتخابات عامة في عام ١٩٩٤ ويفوز المؤتمر الوطني الأفريقي فوزًا ساحقًا ويتملك مانديلا الحكم، ويجري وثيقة مصالحة تشمل عفوًا عامًا عن جميع الجرائم التي ارتكبها البيض قبل المصالحة، وفي عام ١٩٩٩ أي بعد خمس سنوات فقط في الحكم يترك الحكم طواعية بعد أن حقق وحدة بلاده، وأشاع الاستقرار، وخلص البلاد من حكم العنصرية البغيضة بعد أن وضع دستورًا قائمًا على تحقيق المساواة التامة بين جميع المواطنين في جنوب أفريقيا، ويعترف ويقول: إننا قد ارتكبنا أخطاءً، كثيرة وأظهرنا الكثير من مواطن الضعف، ولكن إجمالاً فإننا كحكومة قد حققنا نجاحًا.

مواقف لزعيم حكيم:

* رفض مانديلا مقابلة الرئيس الأمريكي جورج بوش الابن عند زيارته لجنوب إفريقيا احتجاجًا على السياسة الأمريكية تجاه العراق.

* في أعقاب أحداث ١١ سبتمبر سارع مانديلا إلى التنديد بالإرهاب وتأييد أمريكا في إعلانها عزمها على شن الحرب عليه وقال: على الرغم من أن الحرب كارثة فإنها

مبررة في هذه الحال، وبعد إصدار هذا البيان لم يذق مانديلا طعم النوم حتى أصدر بيانًا ثانيًا يقول فيه بتواضع: «إن مباحثات لاحقة مع أسرتنا وأصدقائنا ومستشارينا أقنعتنا بأن موقفنا قد يكون مبالغًا فيه بعض الشيء ومنحازًا جدًا لأن الدعم المبدئي لهذه الحرب يعطي الانطباع بأني افتقر إلى الإحساس وأني استخف بآلام الشعب الأفغاني» إلى هذا الحد يتحلى الرجل بضمير حي ويعترف بدون لف أو دوران بخطئه وبأنه كان متسرعًا.

هكذا هو الرجل: تواضع، إنسانية، موضوعية، لا يدعي العصمة، ولا يزعم احتكار الحكمة ولا تأخذه العزة بالإثم عندما يخطئ.

* رفض مانديلا وعلى مدار أكثر من ربع قرن أن يعطي سجانيه ٣ كلمات هي:

أنا أنبذ العنف، وبسبب هذا الرفض خسر أجمل سنوات عمره ولم يتزحزح عن موقفه.

* رفض مانديلا -وطوال سنوات سجنه- أن يدين حزب المؤتمر الوطني الأفريقي بل كرم جناحه العسكري بعد أن أصبح رئيسًا.

* قضى مانديلا حياته معدمًا وخرج من الرئاسة كما دخلها.

* لم يتردد مانديلا في تطليق زوجته ويني عام ١٩٩٦ عندما علم بأنها استخدمت وسائل غير مشروعة ضد مناهضيها وهي التي قضت ٣٨ عامًا إلى جواره منها ربع قرن وهو سجين.

* رغم كل الضغوط التي تعرض لها رفض أن يدير ظهره لمن وقف إلى جانب نضال شعبه، فزار كوبا وليبيا رغم معارضة الغرب الشديدة، ووصف نضال الشعب الفلسطيني بالتاريخي.

* ماذا فعل مانديلا عندما انتقل من السجن إلى القصر وتسلم كرسي الرئاسة، لم ينتقم، لم يعدم الخصوم، بل برهن على أنه عظيم، حكيم، بنى دولة المؤسسات ودولة العدل، وأصبح سجانه بالأمس نائبه يشاركه في الحكم في دولة ذهبت عنها الألوان ليبقى الوطن.

عشرة آلاف يوم كاملة في المعتقل ولكنها كانت خطوات في مسيرة طويلة نحو الحرية.

حياة نضال واختيار للطريق الصعب بدلاً من الخنوع والاستكانة.

دروس مانديلا في السجن والحياة

«إن حياة المعتقل روتينية، تتماثل فيها الأيام حتى تختلط الأشهر والسنوات، وإن أي شيء يخرج من القالب يقلق السلطات؛ لأن الروتين علامة من علامات حسن الإدارة في السجن! وقد كانت الساعات من أي نوع ممنوعة، وكنا نعتمد على الأجراس وصفارات السجانين وصيحاتهم لمعرفة الوقت، وكان من بين أوائل ما فعلته هو أن أسجل تقويمًا على الحائط، فإن الإنسان إذا فقد قبضته على الوقت فقد قبضته على سلامة عقله».

«إن التحدي الذي يواجه كل سجين خاصة السجين السياسي هو المحافظة على ذاته في السجن وأن يخرج من السجن دون أن يتضاءل، وأن يحتفظ، بل ويزيد من عقائده، وأول مهمة لتحقيق ذلك هو أن يتعلم المرء كيف يبقى، ولكي يتحقق ذلك فلابد للمرء أن يعرف هدف عدوه؛ فإن السجن يهدف إلى هزيمة معنويات الإنسان، وتقويض عزمه، ولكي يتحقق ذلك تحاول السلطات استغلال كل ضعف وتحطيم كل دافع، وأن تبطل ما يدل على التفرد، وذلك لكي تقضي على تلك الومضة التي تضفي على كل آدمي هويته».

«وكان بقاؤنا يعتمد على فهم ما تحاول السلطة أن تفعله، كان من المستحيل أن يقاوم الفرد منفردًا، وكان خطأ السلطة الأكبر هو إبقاؤنا معًا؛ لأن ذلك قوّى تصميمنا، وهكذا عاون الأقوياء من هم أقل قوة وصرنا جميعًا أقوياء، وفي النهاية كان علينا أن نصنع طريقة حياتنا داخل المعتقل، وكما اعترفت بذلك السلطات فقد كنا نحافظ نحن على النظام أكثر من السجانين».

«إن المعتقل لا يأخذ من الإنسان فقط حريته، ولكن أيضًا يحاول أن يحرمه من هويته، فإن الجميع يرتدون نفس الملابس، ويأكلون نفس الطعام، ويتبعون نفس برنامج الحياة اليومي، وإن الدولة المتسلطة فقط هي التي لا تسمح باستقلال الإنسان وتفرده».

«إن حياتي في الخفاء أصعب من حياتي المحتملة في السجن في الهم، وإن تحدينا كان

بسبب أعمال ومواقف الحكومة، وإن آخرين قبلي قد دفعوا ثمن معتقداتهم وآخرين أكثر سيدفعونه بعدي».

«إن الشيء الوحيد الذي هو أقوى من كراهيتي للظروف البشعة التي سأخضع لها في المعتقل هو كراهيتي للظروف البشعة التي يخضع لها مواطني خارج السجون في عموم البلاد، وبعد انتهاء مدة الحكم علي فسأواصل المعركة لإنهاء تلك المظالم حتى تختفي إلى الأبد».

«السجن يجعل المرء يقدر قيمة الأمور العادية البسيطة كالمشي متى يشاء أو الذهاب إلى السوق وشراء صحيفة أو مجلة أو الاختيار بين الصمت والكلام، باختصار أن يملك أمر التحكم في زمام شئونه الخاصة بنفسه».

«إذا خرجت من السجن في نفس الظروف التي اعتقلت فيها فإنني سأقوم بنفس الممارسات التي سجنت من أجلها».

«كنت حينذاك مهشمًا، ولكنني كنت أعلم أنني لن أتخلى عن المعركة، كنت في بيئة مختلفة وصغيرة، حيث الجمهور هو أنفسنا وسجانونا. ولكنا نظرنا للمعركة داخل المعتقل كصورة مصغرة للمعركة ككل، فقد كانت هناك- في السجن- نفس العنصرية، ونفس الاضطهاد- كالتي في خارج السجن- ولم يدر في خلدي قط أنني لن أخرج من السجن يومًا من الأيام، وكنت أعلم أنه سيجيء اليوم الذي أسير فيه رجلاً حرًا تحت أشعة الشمس والعشب تحت قدمي؛ فإنني أصلاً إنسان متفائل، وجزء من هذا التفاؤل أن يبقى الإنسان جزءًا من رأسه في اتجاه الشمس وأن يحرك قدميه إلى الأمام. وكانت هناك لحظات عديدة مظلمة اختبرت فيها ثقتي بالإنسان بقوة ولكنني لم أترك نفسي لليأس أبدًا. فقد كان ذلك يعني الهزيمة والموت».

«أما جسم الإنسان فيتكيف مع أي ظروف قاسية، كما أن المعتقدات الراسخة هي سر البقاء في ظروف الحرمان».

بعد أن أصبح رئيسًا للجمهورية، قال في كلمته: «إنما قد بلغت ما أنا عليه اليوم بفضل الأشخاص الذين احترموني وساعدوني، وكذلك بفضل أولئك الذين لم يحترموني وأساءوا معاملتي».

ورد في البيان التأسيسي للجنة الشباب في المؤتمر الإفريقي التي كونها مع رفاقه:

«الرجل الأبيض يعد الكون آلة عملاقة تنطلق بقوة عبر الزمان والمكان، نحو دمارها النهائي، والأفراد ضمنها ليسوا سوى كائنات حية لها حياتها الخاصة، التي تؤدي إلى موت خاص.. أما الإفريقي فهو يعد العالم وحدة واحدة، كيانًا عضويًا، يتوجه باطراد نحو مزيد من الانسجام والوحدة، والأفراد فيه يشكلون أوجهًا مستقلة لكل واحد».

واختتموا بيانهم باقتباس من مسرحية يوليوس قيصر، تقول: «ليس الخطأ في طالعنا، وإنما في أنفسنا، إننا تابعون».

«ربما كنت أشعر ببعض الشك يسكنني، أو أن الشعور بالنقص يساورني.. لكنني كنت أستطيع أن أسير منتصب القامة، أحدق نظري في الجميع بكبرياء، وكرامة أستمدهما من أنني لم أنحن يومًا للاضطهاد أو الخوف».

«إني أتجول بين عالمين، أحدهما ميت والآخر عاجز أن يولد.. وليس هناك مكان حتى الآن أريح عليه رأسي».

كم دفع مانديلا ثمنًا لكفاحه من عمره وسنوات شبابه، حياته التي كانت يجب أن تعاش، وكم حرم من أن يتنفس هواء نظيفًا، خارج زنزانته التي قضى بها ٢٧ عامًا.

كانت الرؤية والأهداف واضحة له، وهي حرية شعبه ضد التميز العنصري الذي كان في بلده جنوب أفريقيا.

ماذا يعني مانديلا بالنسبة لك؟ (سؤال لأحد زملاء مانديلا في السجن).

* يمثل مانديلا بالنسبة لي الحرية وقوة الإرادة وروح المقاومة وكل القيم التي يمكن ربطها بالإنسانية، كان هذا الرجل يبث في رفاقه الحماس والرغبة في التغيير حتى تحقق التغيير فعلاً، ولذلك فإن مانديلا يمثل بالنسبة إليَّ أيضًا الأمل في التغيير إلى الأفضل.

* * *

مارتن لوثر كينج....

إن لدي حلمًا «I have a dream»

داعية اللاعنف والحقوق المدنية وفاضح العنصرية الأمريكية

في حياة الأمم والشعوب رجال أشبه ما يكونوا بالبدر الذي قالت عنه العرب: إنه في الليلة المظلمة يفتَقد. وفي زمن تقلص الحريات الداخلية الأمريكية بفعل القوانين المقيدة يتذكر الأمريكيون والعالم بأكمله في الأسبوع الثالث من شهر يناير من كل عام بدرا أنار سماوات الخمسينات والستينات في أمريكا رغم بشرته السمراء التي ورثها عن جدوده والتي لم تمنع قلبه الكبير من أن يكون أبيض ناصع البياض حتى في لحظات اغتياله المريرة والتي لم تغتل أحلامه فكان حلمًا وفجرًا لا لذاته فقط بل لكل من ينشد الحرية تحت القبة الزرقاء..

في صباح يوم قاتم بارد، يوم الثلاثاء ١٥ يناير ١٩٢٩م بمدينة أتلانتا، كاد التوتر يفتك بالأب الأسود، وأفكاره مركزة حول زوجته (ألبرت) التي عانت أشد العناء في حملها للطفل، وبعد ساعات من العذاب ولد الطفل «مارتن لوثر كينج»، وكادت القلوب تتوقف عن الحركة من أجله؛ لأنه بدا ميتًا إلى أن صدر منه صراخ واهن، سببه صفعة شديدة من الطبيب!

كانت جذور هذا الطفل (الأمريكي) تمتد بعيدًا في التربة الأفريقية التي اقتلع منها أجداده ليباعوا ويشتروا في الأراضي الأمريكية، ولكي تستغل أجسادهم وأرواحهم لخدمة السيد الأبيض.

إلا أن الأب كينج كان ذا تطلعات واسعة، فعمل راعيًا لكنيسة صغيرة بعد أن تلقى العلم في كلية «مورهاوس»، وعاش بعد زواجه في بيت صهره «ويليامز» رفيقه فيما بعد في حركة نضال الزنوج، وهي الحركة التي سار فيها مارتن على درب أبيه وجده حتى أصبح أشهر الدعاة للمطالبة بالحقوق المدنية للزنوج.

في أتلانتا المدينة التي كانت تعج بأبشع مظاهر التفرقة العنصرية، كان يغلب على

الصبي (مارتن) البكاء حينما يقف عاجزًا عن تفسير تساؤل محير يدور بخلده لماذا ينبذه أقرانه البيض؟ ولماذا كانت الأمهات تمنعن أبناءهن عن اللعب معه؟ ولكن الصبي بدأ يفهم الحياة، ويعرف سبب هذه الأفعال، ومع ذلك كان دائمًا يتذكر قول أمه: «لا تدع هذا يؤثر عليك بل لا تدع هذا يجعلك تشعر أنك أقل من البيض فأنت لا تقل عن أي شخص آخر».

ومضت السنوات ودخل كينج المدارس العامة في سنة ١٩٣٥، ومنها إلى مدرسة المعمل الخاص بجامعة أتلانتا، ثم التحق بمدرسة «بوكر واشنطن»، وكان تفوقه على أقرانه سببًا لالتحاقه بالجامعة في آخر عام ١٩٤٢، حيث درس بكلية مورهاوس التي ساعدت على توسيع إدراك كينج لثنايا نفسه والخدمة التي يستطيع أداءها للعالم.

وفي سنة ١٩٤٧ تم تعيينه كمساعد في كنيسة أبيه، ثم حصل على درجة البكالوريوس في الآداب في سنة ١٩٤٨، ولم يكن عمره يزيد على ١٩ عامًا، وحينها التقى بفتاة زنجية تدعى «كوريتاسكوت» وكان اللقاء والحديث التالي:

نظرت إليه عبر الطاولة وهما يتناولان العشاء معًا، المطر ينهمر بشدة في الخارج وهي يسودها الارتباك والخجل، قالت لنفسها: هذا القس لن يكون الرجل المناسب لي فهو يبدو قصير القامة وعديم الإثارة.. أما هو فبادلها النظر بتمعن وهدوء وتحدث بصوت جذاب عن حياته وأحلامه وطموحاته... قالت فيما بعد لأحدى صديقاتها: يا إلهي، كلما تحدث هذا الرجل.. كلما ازددت افتتانًا به.. يبدو لي الآن.. صادقًا جدًا وبليغا جدًا... يا له من عقل..! بعد العشاء انطلقا نحو المعهد الذي كانت تدرس به... كسر السكون وهو يقول: أتعرفين... أتعرفين إنك تملكين كل ما كنت أرغب في العثور عليه في امرأة.. اتسعت عيناها من الدهشة فردت قائلة.. يا إلهي، أنت بالكاد تعرفني... فقال: الأشياء الأربعة التي طالما حلمت بأن تمتلكها زوجتي... هي جميعًا لديك... الخلق والذكاء والشخصية والجمال... أتعرفين!.

ماذا؟

ستكونين يومًا ما زوجتي..!

في شهر يونيو من العام ١٩٥٣ كان بيت آل سكوت غاص بالضيوف الذين ارتدوا

أزهى ملابسهم.. وعبقوا البيت بالروائح الجذابة، السرور كان طاغيًا.. فاليوم ستزف العزيزة كوريتا لزوجها مارتن... لم يكن أحد من هؤلاء القادمين لحضور عقد القران ولا العروسة ولا أبو العروس الذي كان يسير بها بخطوات وئيدة على أنغام الموسيقى ليسلمها إلى زوجها حسب مراسم الزواج يحلم أن هذا الشاب الممتلئ ذو العينين البراقتين سيحفر اسمه في التاريخ وسيقود أمته إلى الخلاص من رق العنصرية.

ولكن كانت لذلك القس الشاب الذي يدرس الدكتوراه في الفلسفة بجامعة بوسطن- وحصل عليها بعد ذلك- أحلاما تسع الكون كله وتسع بالطبع زوجته الشابة السمراء التي ولدت في ولاية الآباما حيث كانت سياسة الفصل العنصري بين السود والبيض تمارس بتعصب وتطرف شديدين. بعد مراسيم الفرح انطلق العروسان ليقضيا شهر العسل في بيت صديق لهم كانت مهنته حانوتي.. آنذاك.. كان الحصول على غرفة في فندق من الأمور الغير مسموح بها للسود... علق كينج مازحا.. ها نحن نبدأ حياتنا الزوجية من حيث اعتاد الآخرون على إنهائها... هذا يا عزيزتي... يدل على أن حياتنا معًا... ستكون حياة غير عادية... وهكذا كانت.

أما هذه الزوجة فقد كانت منذ صغرها وهي تعلم بجمال صوتها- غنت في الكنائس والمدارس وحفلات العائلة- كان حلمها أن تكون مغنية ذات مؤهلات وخلفية علمية عالية.. كانت تعلم أن تحقيق أحلامها لن يكون سهلا. عملت في صغرها كعاملة في جني القطن وكخادمة في البيوت لتنفق على تعلمها للموسيقى والغناء في مدرسة المبشرين الثانوية الخاصة. تخرجت بتفوق مما أهلها للحصول على منحة دراسية بمعهد نيو انغلاند للموسيقى. غطت باقي مصاريفها بالعمل في تنظيف المنازل وكموظفة صغيرة في شركة بيع سلع بالبريد. تلقت تشجيع من مدرسيها وزملائها مما عمق في داخلها اليقين بمستقبل زاهر في عالم الغناء والموسيقى. ولكن حياتها مع ذاك القس المناضل أسمعتها موسيقى من نوع آخر.. فمنذ اقترانها به حتى موته المأسوي في العام ١٩٦٨ تحولت الهتافات والمظاهرات وأصوات الاحتجاج والاعتصامات إلى أنغام يومية تطرب لها وترددها وتحياها، فمن مدينة مونتغمري بالاباما حتى شارع فيلادلفيا بواشنطون دي سي، ومن لوس أنجلوس إلى شيكاغو عاشت التفاصيل الدقيقة لنضال السود في أمريكا من أجل

الحرية والخلاص من عنصرية مقيتة وغنت بصوتها الحسن أناشيد وترانيم الخلاص، نظمت العديد من «حفلات الحرية الموسيقية» وغنت فيها، كما ألقت المحاضرات وقرأت الشعر لجمع المال لنشاطات حركة الحقوق المدنية... عزفت بصوتها أعذب أنواع الموسيقى... أحلام وآمال وانكسارات الناس.

نقطة تحول:

في سبتمبر سنة ١٩٥٤ قدم مارتن وزوجته إلى مدينة مونتجمري التي كانت ميدانًا لنضال مارتن، كان السود يعانون العديد من مظاهر الاضطهاد والاحتقار، خاصة فيما يلقونه من شركة خطوط أتوبيسات المدينة التي اشتهرت بإهانة عملائها من الزنوج، حيث كانت تخصص لهم المقاعد الخلفية في حين لا تسمح لغير البيض بالمقاعد الأمامية، وعليه كان من حق السائق أن يأمر الركاب الزنوج بترك مقاعدهم لنظرائهم البيض، وكان الأمر لا يخلو من السخرية من هؤلاء «النسانيس السوداء» أو «القرود السوداء»! وكان على الركاب الزنوج دفع أجرة الركوب عند الباب الأمامي، ثم يهبطون من السيارة، ويعادون الركوب من الباب الخلفي فكان بعض السائقين يستغلون الفرصة، ويقودون سياراتهم ليتركوا الركاب الزنوج في منتصف الطريق! واستمر الحال إلى أن جاء يوم الخميس أول ديسمبر ١٩٥٥، حيث رفضت إحدى السيدات وهي حائكة زنجية أن تخلي مقعدها لراكب أبيض، فما كان من السائق إلا أن استدعى رجال البوليس الذين ألقوا القبض عليها بتهمة مخالفة القوانين؛ فكانت البداية.

مقاومة بلا عنف:

كانت الأوضاع تنذر برد فعل عنيف يمكن أن يفجر أنهار الدماء لولا أن مارتن لوثر كينج اختط للمقاومة طريقًا آخر غير الدم؛ فنادى بمقاومة تعتمد مبدأ «اللا عنف» أو «المقاومة السلبية». وكان يستشهد دائمًا بقول السيد المسيح عليه السلام: «أحب أعداءك واطلب الرحمة لمن يلعنونك، وادع الله لأولئك الذين يسيئون معاملتك» . وكانت حملته إيذانًا ببدء حقبة جديدة في حياة الزنوج الأمريكان.

فكان النداء بمقاطعة لشركة الأتوبيسات امتدت عامًا كاملاً أثر كثيرًا على إيراداتها،

حيث كان الزنوج يمثلون ٧٠٪ من ركاب خطوطها، ومن ثم من دخلها السنوي.

لم يكن هناك ما يدين مارتن فألقي القبض عليه بتهمة قيادة سيارته بسرعة ٣٠ ميلاً في الساعة في منطقة أقصى سرعة فيها ٢٥ ميلاً، وألقي به في زنزانة مع مجموعة من السكارى واللصوص والقتلة! وكان هذا أول اعتقال له أثر فيه بشكل بالغ العمق، حيث شاهد وعانى بنفسه من أوضاع غير إنسانية، إلى أن أُفرج عنه بالضمان الشخصي.

وبعدها بأربعة أيام فقط وفي ٣٠ يناير ١٩٥٦، كان مارتن يخطب في أنصاره حين ألقيت قنبلة على منزله كاد يفقد بسببها زوجته وابنه، وحين وصل إلى منزله وجد جمعًا غاضبا من الزنوج مسلحين على استعداد للانتقام، وأصبحت مونتجمري على حافة الانفجار من الغضب، ساعتها وقف كينج يخاطب أنصاره: دعوا الذعر جانبا، ولا تفعلوا شيئًا يمليه عليكم شعور الذعر، إننا لا ندعوا إلى العنف.

وبعد أيام من الحادث ألقي القبض عليه ومعه مجموعة من القادة البارزين بتهمة الاشتراك في مؤامرة لإعاقة العمل دون سبب قانوني بسبب المقاطعة، واستمر الاعتقال إلى أن قامت ٤ من السيدات الزنجيات بتقديم طلب إلى المحكمة الاتحادية لإلغاء التفرقة في سيارات الأتوبيس في مونتجمري، وأصدرت المحكمة حكمها التاريخي الذي ينص على عدم قانونية هذه التفرقة العنصرية. وساعتها فقط طلب كينج من أتباعه أن ينهوا المقاطعة ويعودوا إلى استخدام سيارات الأتوبيس «بتواضع ودون خيلاء»، وأفرج عنه لذلك.

حق الانتخاب:

في يونيو ١٩٥٧ وهو في السابعة والعشرين من عمره، أصبح مارتن لوثر كينج أصغر شخص وأول قسيس يحصل على ميدالية «سينجارن» التي تعطى سنويًا للشخص الذي يقدم مساهمات فعالة في مواجهة العلاقات العنصرية، وبهذه المناسبة وأمام نصب (إبراهام لينكولن) وجه كينج خطابه الذي هاجم فيه الحزبين السياسيين الرئيسيين (الجمهوري والديمقراطي) وردد صيحته الشهيرة: «أعطونا حق الانتخاب»، ونجحت مساعيه في تسجيل خمسة ملايين من الزنوج في سجلات الناخبين في الجنوب.

وفي ١٩ سبتمبر كان يزور أحد المحلات المملوكة للبيض والواقعة في قلب (جرهارلم)،

وحينما اتخذ مقعدًا، وبدأ يوقع على الأتوجرافات ظهرت فجأة امرأة وأخذت تسبه وتلعنه، ثم أخرجت فتاحة خطابات ودفعتها بأقصى ما تستطيع إلى صدر كينج الذي كاد يفقد حياته قبل أن ينقل للمستشفى. وحين استجوبت الشرطة المعتدية عللت دافعها بأسباب عديدة غير مترابطة فتقرر إيداعها في إحدى مستشفيات الأمراض النفسية!

ومرت الأيام ومارتن يحاول ترسيخ فلسفته في النضال من أجل حقوق الزنوج، ولكن دون عنف حتى تلقى ضربة عنيفة لم يكن متأهبًا لها كانت كفيلة بأن تقضي عليه كرمز يحتذى به وتعصف بأفكاره ونضاله ضد العنصرية، ففي يوم الأربعاء ١٧ فبراير ١٩٥٩ ألقى البوليس القبض على كينج في مكتب كنيسته بأتلانتا بتهمة التزوير في تقديم إقرارات ضريبة الدخل، ثم أفرج عنه بكفالة معربًا عن دهشته البالغة من تلك التهم، وذكر أنه «ولو لم يدع الصلاح الكامل إلا أن الفضيلة الوحيدة التي يتمسك بها هي الأمانة»، وسرعان ما بدا بوضوح أن القضية التي رفعتها الولاية عليه كانت مرتكزة على أساس بالغ الضعف.

في السجن الانفرادي:

وبعد تولي «كيندي» منصب الرئاسة ضاعف كينج جهوده المتواصلة لإقحام الحكومة الاتحادية في الأزمة العنصرية المتفاقمة إلا أن كيندي استطاع ببراعة السياسي أن يتفادى هجمات كينج الذي كان لا يتوقف عن وصف الحكومة بالعجز عن حسم الأمور الحيوية.

ومن هنا قرر كينج في أواخر صيف عام ١٩٦٢ بدء سلسلة من المظاهرات في برمنجهام، وعمل على تعبئة الشعور الاجتماعي بمظاهرة رمزية في الطريق العام، وفي اليوم التالي وقعت أول معركة سافرة بين الزنوج المتظاهرين ورجال الشرطة البيض الذين اقتحموا صفوف المتظاهرين بالعصي والكلاب البوليسية، ثم صدر أمر قضائي بمنع كل أنواع الاحتجاج والمسيرات الجماعية وأعمال المقاطعة والاعتصام؛ فقرر كينج لأول مرة في حياته أن يتحدى علانية حكمًا صادرًا من المحكمة، وسار خلفه نحو ألف من المتظاهرين الذين كانوا يصيحون «حلت الحرية ببرمنجهام»، وألقي القبض على كينج وأودعوه سجنًا انفراديًا، وحرر خطابًا أصبح فيما بعد من المراجع الهامة لحركة الحقوق المدنية، وقد أوضح فيه فلسفته التي تقوم على النضال في إطار من عدم العنف.

إيقاع الخصم في الخطأ:

وبعد خروجه بكفالة واصل قيادته للحركة، ثم برزت له فكرة تتلخص في هذا السؤال: ماذا أنت صانع بالأطفال؟ إذ لم يكن إلا القليلون على استعداد لتحمل المسئولية التي قد تنشأ عن مقتل طفل، ولكنه لم يتردد كثيرا فسمح لآلاف من الأطفال باحتلال المراكز الأمامية في مواجهة رجال البوليس والمطافئ وكلاب بوليسية متوحشة فارتكبت الشرطة خطأها الفاحش، واستخدمت القوة ضد الأطفال الذين لم يزد عمر بعضهم عن السادسة، ثم اقتحم رجال البوليس صفوفهم بعصيهم وكلابهم؛ مما أثار حفيظة الملايين، وانتشرت في أرجاء العالم صور كلاب البوليس وهي تنهش الأطفال، وبذلك نجح كينج في خلق الأزمة التي كان يسعى إليها، ثم أعلن أن الضغط لن يخف، مضيفا: «إننا على استعداد للتفاوض، ولكنه سيكون تفاوض الأقوياء فلم يسع البيض من سكان المدينة إلا أن خولوا على الفور لجنة التفاوض مع زعماء الزنوج، وبعد مفاوضات طويلة شاقة تمت الموافقة على برنامج ينفذ على مراحل بهدف إلغاء التفرقة وإقامة نظام عادل وكذلك الإفراج عن المتظاهرين، غير أن غلاة دعاة التفرقة بادروا بالاعتداء بالقنابل على منازل قادة الزنوج؛ فاندفع الشباب الزنجي لمواجهة رجال الشرطة والمطافئ، وحطموا عشرات السيارات، وأشعلوا النيران في بعض المتاجر، حتى اضطر الرئيس كنيدي لإعلان حالة الطوارئ في القوات المسلحة، وسارع كينج محاولاً أن يهدئ من ثائرة المواطنين، وكان عزاؤه أن من اشتركوا في العنف من غير الأعضاء النشطين المنتظمين في حركة برمنجهام، وما لبث أن قام بجولة ناجحة في عدة مدن كشفت عن البركان الذي يغلي في صدور الزنوج تحت تأثير مائة عام من الاضطهاد.

الحلم.. والثورة:

تلقى زنوج أمريكا درسهم من الأحداث العظام فقاموا في عام ١٩٦٣ بثورة لم يسبق لها مثيل في قوتها، اشترك فيها ٢٥٠ ألف شخص، منهم نحو ٦٠ ألفًا من البيض متجهة صوب نصب لنيكولن التذكاري، فكانت أكبر مظاهرة في تاريخ الحقوق المدنية، وهنالك ألقى كينج أروع خطبة: «أنا أحلم» قال فيها:

«قبل مائة عام، أعلن أحدُ الأمريكيين العظام، والذي نقف الآن في أثر من آثاره،

بيان التحرير. كان ذلك القرار الخطير بمثابة شُعلةٍ تهتدي بها آمالُ الملايين من العبيد الزنوج، الذين أذبلت سنيهم في لهيب الظلم المهلك. فجاء القرار كفجر ضاحك لينهي ليل العبودية الطويل ولكن، وبعد مائة عام، يجب علينا أن نواجه الحقيقة المأساوية وهي أن الزنجي لا يزال مُعاقًا بقيود العزل العرقي، وأغلال العنصرية. بعد مائة عام، لا يزال الزنجي يعيش على جزيرة فقر وحيدة في وسط محيط فسيح من الرخاء الاقتصادي.

بعد مائة عام، لا يزال الزنجي يذبل في زوايا المجتمع الأمريكي، ويجد نفسه منفيًا في أرضه.

لهذا جئنا إلى هنا اليوم كي نصور لكم وضعًا مروعًا.

لقد أتينا إلى عاصمة دولتنا لنصرف (شيكًا)؛ فعندما كتب الذين أنشئوا جمهوريتنا كلمات عن الدستور وإعلان الاستقلال، كانوا يوقعونَ على صك أصبح كل أمريكي ينتظر أن يرثه.

كان ذلك الصك وعدًا بأن للجميع ضمانٌ بحقوق لا تضيع، وحرية، وسعي حثيث نحو السعادة، إنه لمن الواضح للعيان أن أمريكا اليوم خالفت بنود ذلك الصك كلما تعلق الأمر بمواطنيها السود. فبدلا من الوفاء بأحكام ذلك الالتزام، أعطت أمريكا الزنوج (شيكًا) زائفًا. (شيكًا) كتب عليه بعد محاولة صرفه: «لا يوجد رصيدٌ كافٍ».

ولكننا نرفض أن نصدق بأن مصرف العدل قد أفلس. نرفضُ أن نصدق بأنه لا أموال كافية في الخزائن الضخمة للفرص في هذه البلاد. لذا، فقد قدمنا لنصرف هذا (الشيك) الذي سيمنحنا، نزولاً عند طلبنا، ثروة الحرية، وأمن العدالة. كما أننا قدمنا إلى هذه البقعة المبجلة لنذكر أمريكا بالإلحاح الجبار لـ (الآن).

إن هذا الوقت ليس وقت الانخراط في التهدئة، أو وقت تعاطي مسكنات تدريجية. الآن هو الوقت الذي فيه نبرم وعودًا حقيقية للديمقراطية. الآن هو الوقت الذي فيه ننهض من الظلام ونهجر وادي التمييز العنصري لنصل إلى الطريق المشمس للعدالة العرقية. الآن هو الوقت الذي فيه نفتح أبواب الفرص لكل أبناء الرب. الآن هو الوقت الذي فيه نرفع أمتنا من الرمال المتحركة للظلم العنصري، إلى صخرة الأخوة الصلبة.

إن الأمر قد يصبح مهلكًا إن تغافلت الدولة عن إلحاح هذا الوقت، أو استخفت بعزيمة الرجل الأسود. لن يمر صيف السخط القائظ هذا حتى يأتي خريفٌ ينعشُ في هذه البلاد الحرية والمساواة. وإن عام ١٩٦٣ ليس النهاية بل البداية.

إن أولئك الذين يتمنون أنه لابد للرجل الأسود من أن يكبح غضبه، ويرضى بواقعه، سيواجهون إيقاظًا عنيفًا إذا ما عادت الدولة إلى عادتها كالسابق. لن يكون هناك سكونٌ ولا راحة في أمريكا حتى يُمنح الرجل الأسود حقوق المواطن. هذا وسوف تستمر زوبعة الثورة في هز قواعد الدولة إلى أن يأتي يومٌ مشرقٌ يبزغ فيه العدل.

ولكن هناك شيء يجب عليّ قوله لأبناء شعبي الذين يقفون على عتبةٍ ساخنة توصلهم إلى قصر العدالة. يجب علينا في عملية حصولنا على مكاننا الشرعي أن لا نرتكب أفعالاً غير شرعية.

دعونا لا نبحث عما يطفئ ظمأنا للحرية بالشرب من كأس المرارة والكراهية. يجب علينا دومًا أن نقود كفاحنا إلى مستوى عالٍ من الكرامة وضبط النفس. يجب علينا أن لا نسمح لاحتجاجنا أن ينحط إلى درجة العنفِ الجسدي. ومرةً بعد مرة، يجب علينا أن نبلغ القمم المهيبة لاجتماع الجسد مع قوة الروح.

إخواني، أقول لكم اليوم بأنه رغم الصعوبات والإحباطات التي نمر بها، إلا أنني ما زلت احتفظ بحلمي. إنه حلمٌ متأصلٌ في الحلم الأمريكي.

لدي حلمٌ بأنه في يوم من الأيام سوف تنهض دولتنا وتحيي المعنى الحقيقي لعقيدتها فتقول: «إننا نلتزم بهذه الحقائق لتكون بينة بأن الجميع خلقوا متساوون».

لدي حلمٌ بأنه في يوم من الأيام وعلى تلال (جورجيا) الحمراء، سوف يجلس أبناء العبيد السابقين، وأبناء أصحاب العبيد معًا على مائدة الأخوة.

لدي حلمٌ بأنه في يوم من الأيام، حتى ولاية (المسيسبي)، والتي تعد صحراء قائظة بفعل حرارة الظلم والاضطهاد، سوف تتحول إلى واحة للحرية والعدالة.

لدي حلمٌ بأن أطفالي الأربعة سوف يعيشون يومًا ما في دولة لا يحكم عليهم فيها على أساس لون بشرتهم، وإنما شخصهم وأفعالهم.

لدي حلمٌ بأنه في يوم من الأيام في (ألاباما)، والتي بها تقطر شفتا الحاكم كلمات التطفل ومنع تنفيذ قرارات الدولة في الولاية، أحلم بأن تتحول الولاية إلى درجة حيث يستطيع الأولاد والبنات السود أن يشبكوا أياديهم بأيادي الأولاد والبنات البيض، ويمشون معًا إخوة وأخوات، لدي حلمٌ اليوم. لدي حلمٌ بأنه في يوم من الأيام سوف يرفع كل وادٍ، وتخفض كل الجبال والتلال، وتسوى الأراضي غير المستوية، وتقوم الطرق المعوجة، ويظهر مجد الرب حيث يراه كل البشر معًا.

هذا هو أملنا. هذا هو الإيمان الذي به أعود إلى الجنوب. بهذا الإيمان، سوف نستطيع أن نشق جبل اليأس بحجر من الأمل. بهذا الإيمان، سوف نستطيع أن نحول النشاز المزعج في دولتنا إلى سيمفونية أخوة جميلة. بهذا الإيمان، سنستطيع أن نعمل معًا، ونصلي معًا، ونكافح معًا ونسجن معًا، ونقف للحرية معًا، مؤمنين بأننا يومًا سنكون أحرارًا.

عندما نقرع جرس الحرية، وعندما نقرعه من كل القرى الصغيرة والكبيرة، ومن كل ولاية ومدينة، سنستطيع أن نعجل قدوم ذلك اليوم المنتظر الذي فيه أبناء الرب جميعهم، الرجال السود والرجال البيض، اليهود واللايهود، البروتستانت والكاثوليك، يشبكون أياديهم ويتغنون بكلمات الأنشودة الدينية الزنجية:

أحرارٌ أخيرًا.. أحرارٌ أخيرًا.

لك الشكر يا ربنا.

أخيرًا نحن أحرار.

فدقت القلوب وارتجفت، بينما أبت نواقيس الحرية أن تدق بعد، فما إن مضت ثمانية عشر يومًا حتى صعق مارتن لوثر كينج وملايين غيره من الأمريكيين بحادث وحشي، إذ ألقيت قنبلة على الكنيسة المعمدانية التي كانت وقتذاك زاخرة بتلاميذ يوم الأحد من الزنوج، فهرع كينج مرة أخرى إلى مدينة برمنجهام، وكان له الفضل في تفادي انفجار العنف.

جائزة نوبل:

في العام نفسه أطلقت مجلة «تايم» على كينج لقب «رجل العام» فكان أول زنجي

يمنح هذا اللقب، ثم حصل في عام ١٩٦٤ على جائزة نوبل للسلام لدعوته إلى اللاعنف، فكان بذلك أصغر رجل في التاريخ يفوز بهذه الجائزة- ٣٥ عامًا- ولم يتوقف عن مناقشة قضايا الفقر للزنوج وعمل على الدعوة إلى إعادة توزيع الدخول بشكل عادل إذ انتشرت البطالة بين الزنوج، فضلاً عن الهزيمة السنوية التي يلقاها الزنوج على أيدي محصلي الضرائب والهزيمة الشهرية على أيدي شركة التمويل والهزيمة الأسبوعية على أيدي الجزار والخباز، ثم الهزائم اليومية التي تتمثل في الحوائط المنهارة والأدوات الصحية الفاسدة والجرذان والصراصير والبق وما لا يعرف له اسم!!

الاغتيال

وفي ١٤ فبراير عام ١٩٦٨ اغتيلت أحلام مارتن لوثر كينج ببندقية أحد المتعصبين البيض وكان قبل موته يتأهب لقيادة مسيرة زنجية في ممفيس لتأييد إضراب (جامعي النفايات) الذي كاد يتفجر في مائة مدينة أمريكية.

الفكر:

في كتابه «الخطو باتجاه الحرية» يشرح كينج كيف قادت المحبة المسيحية والمناهج اللاعنفية الحركة.

ففي الاجتماعات الأسبوعية كان يشدد على أن استعمال العنف سيكون غير عملي وغير أخلاقي: الكراهية تولد الكراهية؛ العنف ينسل العنف؛ الفظاظة تسبب فظاظة أكبر. علينا أن نقابل قوى الكراهية بقدرة المحبة؛ علينا أن نقابل القوة المادية بقوة الروح. غايتنا ينبغي ألا تكون أبدًا هزيمة الرجل الأبيض أو إذلاله، بل كسب صداقته وتفهمه. ومع أن اللاعنف، بنظر كينج، كان طريقة حياة، فقد سُرَّ بأن السود كانوا على استعداد لقبوله كنمهج. لقد قدمه ببساطة بوصفه المسيحية المطبقة. ففي الخطو باتجاه الحرية بين كينج ست نقاط حول فلسفة اللاعنف:

إنه، **أولاً**: لا يتأسس على الجبن؛ فهو فاعل روحيًا، إذ يتطلب الشجاعة للوقوف في وجه الظلم. اللاعنف.

ثانيًا: لا يستهدف هزيمة الخصم، بل بالأحرى، كسب تفهمه من أجل إيجاد «المجتمع

الحبيب». الهجوم.

ثالثًا: موجه ضد الشر، وليس ضد الناس الذين يرتبكون الشر؛ فالنزاع، بنظر كينج، لم يكن بين البيض والسود، لكن بين العدل والظلم. في اللاعنف.

رابعًا: ثمة استعداد لتقبل الألم بدون اقتصاص من مسببه.

خامسًا: ليس المطلوب تجنب العنف المادي وحسب، بل العنف النفسي كذلك؛ فالمحبة تحل محل الكراهية.

سادسًا: يتحلى اللاعنف بالإيمان بأن العدل سوف يتغلب في النهاية.

* إن المعارضة السلمية لا تسعى إلى هزيمة أو إذلال الخصم إنما تحاول كسبه كصديق لذلك فإن المقاطعة وعدم التعاون هما من الوسائل السلمية للاعتراض لإحراج الخصم وإيقاظ إحساسه بالخجل كإنسان.

* إن ما يجب أن نستمع إليه دائمًا هو كلمات السيد المسيح ﷺ تتردد عبر القرون: «أحبوا أعداءكم» وما أقصده من حب ليس ذلك الحب العاطفي فمن الصعب أن يحب الإنسان شخصًا يكرهه ويحقر منه، بل ذلك الحب الذي يعلو بالروح الإنسانية لقهر مشاعر البغض والعنف داخل الروح البشرية، فيجب علينا جميعًا بيضًا وسودًا أن نعلوا بذلك الإحساس لقطع سلسلة الكره ولن يكون هذا إلا بإعلاء مشاعر الحب.

من مقولاته:

✍ لن ننصاع لقوانين جائرة أو نذعن لممارسات ظالمة. سوف نقوم بهذا سلميًا، جهرًا، لأن هدفنا هو أن نقنع، ونحن نتبنى وسيلة اللاعنف لأن غايتنا مجتمعٌ في سلام مع نفسه. سوف نحاول أن نقنع بكلماتنا؛ لكن إذا أخفقت كلماتنا، سوف نحاول أن نقنع بأفعالنا. وسوف نكون دوما على استعداد للنقاش وللبحث عن تسويات منصفة؛ لكننا على أهبة الاستعداد للألم كلما اقتضت الضرورة ذلك، وحتى للمخاطرة بحياتنا، لكن شهودًا للحق كما نراه.

✍ السلام الحقيقي ليس مجرد غياب التوتر؛ إنه إحقاق العدالة. بالمقاومة اللاعنفية،

لا حاجة لأي فرد أو جماعة للخنوع لأية إساءة، كما لا حاجة لأيٍّ كان للجوء إلى العنف من أجل رفع الحيف. في الألم غير المستحق فداء. ينطوي الألم، كما يدرك المقاوم اللاعنفي، على إمكانيات تربوية وتحولية خارقة. إن ثمرة اللاعنف هي المصالحة وإيجاد المجتمع الحبيب.

✍ يجب على العالم أن يبتعد عن التعصبات الجنسية والعنصرية والسياسية والعرقية والمذهبية حتى تعود للإنسان كرامته ويتحقق السلام.

✍ لقد تعلمنا أن نحلق في السماء كالطيور، ونسبح في البحر كالسمك، لكننا لم نتعلم بساطة فن العيش معًا كأخوة.

✍ المصيبة ليس في ظلم الأشرار بل في صمت الأخيار.

✍ كتب في السجن «رسالة من سجن في بيرمنغهام»، من يخرق قانونًا غير عادل بهدف إيقاظ ضمير مجتمعه «إنما يعرب في الواقع عن أقصى الاحترام للقانون»، شريطة أن يتصرف «بشكل علني محب ومع استعداد لتقبل العقوبة».

✍ «إذا لم يكتشف الإنسان شيئًا يموت في سبيله، فإنه لا يستحق العيش».

- إنه مارتن لوثر كنج: من أهم الشخصيات التي دعت إلى الحرية وحقوق الإنسان.
- إنه مارتن لوثر كنج: المناضل الأسود من أجل حقوق بني قومه في الولايات المتحدة، عندما وقف قبل سنين طويلة ورفع صوته: إنني أحلم، خلد له التاريخ تلك الكلمة لأنه كان يناضل من أجل المساواة لبني قومه، وتحقيق شيء من حقوقهم في ذلك البلد الذي انتهك حقوق أصحاب البلاد الأصليين وأبادهم. لقد كان يعلم أن حضارة الرجل الأبيض أبادت شعوبًا كثيرة في أستراليا ونيوزيلاندا والولايات المتحدة وجنوب أفريقيا.
- إنه مارتن لوثر كنج الذي حمل راية النضال السلمي لتحقيق مطالب شعبه، وقتل على ذلك الطريق.

- إنه مارتن لوثر كنج الذي نجح في تحقيق مطالبه، ولو بعد حين وكان ذلك بسبب عدة عوامل، منها:

١- إيمانه التام بمساواة الأبيض بالأسود الذي وصل إلى حد الإيمان العقائدي.

٢- إصراره هو ومؤيديه على إحقاق الحق.

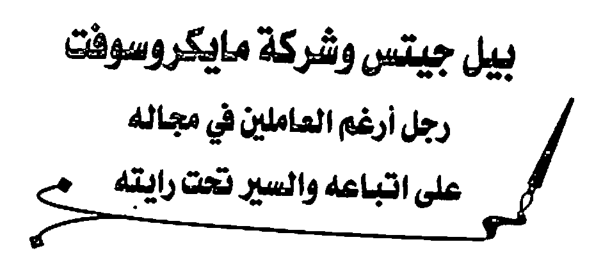
٣- وأخيرًا ذلك التضامن الفعال من مؤيديه.

لم يكن كنج رجل عنف، بل بدأ حياته يمارس سياسة الإقناع في مواقفه، حتى كتبت الواشنطن بوست إنه «قلص فائدته لقضيته ولبلده ولشعبه».

إنه الزنجي الذي قهر العنصرية.

إنه «غاندي أمريكا» و «كيندي الزنوج» و «رجل السلام».

مارتن لوثر كنيج.. فاضح العنصرية الأمريكية.



بيل جيتس وشركة مايكروسوفت

رجل أرغم العاملين في مجاله على اتباعه والسير تحت رايته

- رجل قام بتأسيس أول شركة له وهو لا يزال في الصف الثاني الإعدادي وعندما بلغ الحادية والثلاثين من عمره كان قد أصبح أصغر بليونير في تاريخ الولايات المتحدة الأمريكية.

من ذلك الرجل؟ إنه بيل جيتس الذي قيل عنه: «إنه أحد نبلاء الصناعة في القرن التاسع عشر الذين استطاعوا بقوة عزيمتهم وعبقرية أفكارهم أن يُشيدوا قلاعًا احتكارية» صحيح يعد «بيل جيتس» ذو قالب تفكيري إبداعي ثاقب إلا أنه لم يخترع تقنية حاسمة فقد استغل نباهته وذكاءه المتقد في تبني وتطوير منتجات قدمها آخرون غيره، هو تنبأ بمجيء وظهور الحاسب الآلي الشخصي (pc) قبل أن يدرك الآخرون ذلك بفترة طويلة كما أنه استنتج أن أنظمة التشغيل والتطبيقات (السوفت وير) سوف تصبح هامة وضرورية جدًا للحاسبات الآلية الشخصية ومن هنا:

- اعتمد نجاح شركة بيل جيتس وشركته مايكروسوفت على توقع التطورات الجديدة وعلى ثقة بيل جيتس في أفكاره وآرائه التي لا تتزعزع وقوة شخصيته.

- بدأ جيتس تعرفه على الحاسب الآلي ولأول مرة عام ١٩٦٨ من خلال آلة مُبرقة كاتبة في مدرسته وتتصل بحاسب آلي بواسطة هاتف، كانت آلة كاتبة يسجل عليها الطلبة أوامر يتم إرسالها للحاسب الآلي وتتم الاستجابة على شريط من الورق، كانت عملية مملة وبطيئة إلا أنها قلبت حياة جيتس رأسًا على عقب فسرعان ما أتقن لغة البيسك ويمضي ساعات طويلة مع هواة الحاسب الآلي في المدرسة حتى أتقن ما يحتويه الحاسب وبدرجة أعلى من أساتذته في هذا الجانب مما سبب له مشكلات عديدة معهم.

- والبداية ظهرت عندما أرادت إحدى شركات المعلومات أن تضع برنامجًا لخدمات جدول الرواتب لجأت إلى تلاميذ مدرسة منهم جيتس ليُعد المطلوب لهم مقابل فرصة

مجانية لاستخدام الحاسب الآلي، ثم وهو في المدرسة الثانوية استعانت شركة أخرى ليضع (جيتس وزملاؤه) نظامًا جديدًا للمراقبة يعتمد على الحاسب الآلي حتى أنهم كانوا يجرون مسابقات فيما بينهم من يستطيع البقاء في المبنى ثلاثة أيام متعاقبة أو أربعة في عمل مستمر، مرحلة كانت تتطلب التحلي بالصبر والجلد.

- وجاءت الفرصة الكبيرة وهو في الجامعة عندما اتصل به أحد زملائه في يناير عام ١٩٧٥ وحكى له ظهور حاسب آلي صغير في المكسيك وكان عبارة عن صفوف من مفاتيح مفصلية كهربائية وأضواء وامضة إلا أنه لم يكن يشتمل على لوحة مفاتيح أو شاشة فكان يلزم مستخدمي الجهاز أن يجدوا طريقة لتوصيله بآلة مبرقة كاتبة أو أن يدخلوا إليه الأوامر على شكل أكواد من خلال المفاتيح الكهربائية، وقد كان اتصل جيتس وزميله بالشركة في المكسيك وأعطاهما ثمانية أسابيع للتوصل إلى حل للأمر وطوال هذه الفترة (شهرين) كان جيتس وزميله لا يتوقفان عن العمل إلا لتناول الطعام أو لأخذ قسط من النوم أو الذهاب إلى المحاضرات في الجامعة، ونجحا معًا في اختبار البرنامج الذي وضعاه على الجهاز ومن هنا تم تأسيس شركة مايكروسوفت في صيف ١٩٧٥ وكان لجيتس النصيب الأكبر في الشركة (٦٠٪ مقابل ٤٠٪) ونتيجة حق امتياز استغلال البرنامج الجديد حصلت مايكروسوفت على رسوم قدرها ستة عشر ألفًا من الدولارات في العام الأول.

- حقيقة حتى هذه اللحظة لم يكن جيتس رجل أعمال بمعنى الكلمة فالشركة لم تضع خطة للعمل ولا تمتلك رأس مال للمشروع ولم يكن لجيتس الحق في قيادة سيارة لأنه لم يبلغ الواحد والعشرين بعد إلا أنهما (جيتس وزميله أو شريكه) كانا يمتلكان كل ما هو ضروري للدخول في عالم صناعة الحاسب الآلي، يمتلكان خبرة وعلم ومثابرة حتى أنه كما يقول عن تلك الفترة في البداية:

* كنا نقيم في فنادق رثة ومكاتب متهالكة.

* كنا نعمل حتى نسقط من فرط الإعياء الشديد.

* كل العاملين في الشركة وعددهم ١٣٠ موظفًا يعملون على قدم وساق وهنا وبعد عام قرر جيتس ألا يستكمل دراسته الجامعية وقرر التفرغ التام للشركة.

- بداية أخرى قوية عام ١٩٩٨ عندما استعانت شركة كبيرة مثل شركة IBM تحقق أرباحًا سنوية تصل إلى ٣٠ مليون دولار بطفلين معجزة (جيتس وشريكه) أصحاب شركة لا تتعدى أرباحها ٤ مليون دولار لتقوم الأخيرة بإمدادها بالعنصر الرئيسي للمنتج الذي من شأنه أن يصنع مستقبلها والخلاف لم يكن فقط في المستوى المادي للشركتين بل أيضًا في الأعمار والملابس حيث أطفال مقابل عجائز وبدل رسمية مقابل قمصان وتشيرتات وجينز ولكن تم للأطفال ما أرادا واخترعا نظام تشغيل للحاسب الآلي الشخصي والمعروف باسم (IBM pc-) في خلال ثلاثة أشهر خرجت مايكروسوفت من هذه التجربة الناجحة وقد استحوذت على السوق بأكمله وقامت شركة بيل جيتس بتوفير أنظمة التشغيل لحوالي ٨٠٪ من كل الحاسبات الآلية الشخصية التي يتم بيعها سنويًا وتضخمت مبيعات الشركة فبعد أن بلغت ١٦ مليون دولار عام ١٩٨١ قفزت إلى حوالي ٩٧ مليون دولار عام ١٩٨٤.

- لم يقف بيل جيتس ولم يتقاعد بل أخذ ينضج مع نمو الشركة وفي عام ١٩٨٦ عندما كانت الشركة لها عشر سنوات كان عدد موظفيها ١٥٠٠ موظف وقدرت مبيعاتها بـ ٢٠٠ مليون دولار وكان جيتس وهو في الثلاثين من عمره حينذاك لم يكن يعبأ أبدًا بمراعاة المظهر الملائم لثروته فكان يحب تناول الوجبات السريعة والسفر في الدرجة الثانية بالطائرة ومازال عند ذلك التاريخ أغنى أعزب في العالم.

فهل في مقدور أي أحد أن يوقف بيل جيتس؟

- رجل أحكم سيطرته على جزء واحد حيوي وأساسي في مجال الحاسبات الآلية الصغيرة.

- رجل ارتفعت قيمة أسهم شركته وتفوقت على قيمة أسهم جنرال موتورز.

- رجل لم يحدث زيادة في مرتبه الزهيد الذي يتقاضاه من الشركة.

- رجل من أسرة غنية ولكن رفض أن يستخدم دولارًا واحدًا في بناء نفسه وإمبراطوريته.

- رجل يردد دائمًا: «أستطيع أن أفعل أي شيء أضع كل تفكيري فيه».

- رجل لا يفارق الكمبيوتر منذ الصغر حتى حينما أجبره أهله على الاهتمام بالدراسة فلم يستطع.

- رجل يقول عن حب التخصص وعدم دراسة شيء لن يميزه عن الغير: «إذا لم أكن الأفضل في الرياضيات فلماذا أتابع هذا المجال».

- رجل يعمل لساعات طويلة ويبدأ نهاره الساعة الرابعة فجرًا.

- رجل يضع شعار لشركته مايكروسوفت «اعمل بكد وجهد، طور في منتجاتك واربح».

- رجل جمع أفضل ٣٠ مبرمج وقضوا عامين مع عمل ساعات إضافية في محاولة لاختراع ويندوز واستعمال الماوس وتحت ضغط رجل لا يرحم في العمل.

- رجل يقول: «زبائنك الغير راضين هم أعظم مصدر لتعلمك».

- رجل له فلسفته وأفكاره في الإدارة حيث يقول:

* اختر مشاريعك بحذر ولا تدخل إلا في مشروع كبير العائد وتأكد أنك تمتلك المهارات اللازمة لإنجاحه.

* حدد إطارًا زمنيًا واقعيًا وتحاشى الإطالة المفرطة.

* ضع سيناريو العملاء في الحسبان بشكل دائم، كيف سيستخدم العميل منتجاتك؟ وما الذي يجعل منتجاتك أفضل لهم من منتجات الآخرين؟.

* أطلع موظفيك على أهمية المشروع لتعزيز حماسهم والعمل بروح الفريق.

* ملك الحقائق للموظفين وأطلعهم على كافة الحقائق والقيود وما هي السرعة المطلوبة في تنفيذه وما هي الحدود المالية.

* أشرك في اجتماعاتك موظفين من مختلف أقسام وفروع الشركة.

* تحسس وتعرف باستمرار على مستوى أداء ومعنويات فريقك. هل يشعرون بأن لهم أهداف مشتركة؟ ما هي نظرتهم إلى المشروع؟

* أشرك موظفيك في المعلومات والأخبار غير السارة عندما لا تسير الأمور على غير ما يرام ومواجهة المشكلات أمر لا يسلم منه صاحب مشروع إلا أن العجز عن معرفة المشكلات والتعامل معها سلوك لا يعذر صاحبه.

* يجب أن تعرف بالضبط الوقت الذي سيتعين عليك فيه الانسحاب من مشروع ما ويفضل عندما تفكر في الدخول في مشروع فيه قدر من المخاطرة أن تستخدم فيه أشخاصًا يمكن الاستفادة منهم في مشروع آخر وذلك لكي يتم تحويلهم إذا لم يلق المشروع الأصلي نجاحًا.

* يجب أن توجد جوًا صحيًا ومعتدلاً للمنافسة لأن احتمال النجاح يزيد عندما يحاول أعضاء فريقك التفوق على منافسيهم أو على مستويات أدائهم في السابق.

وفي حديث لـ «بيل جيتس» في كتاب عن نجاح أصحاب الشركات العالمية ركز فيه على التالي:

- معروف أن ٩٠٪ من شركات الكمبيوتر تنهار خلال خمس سنوات الأولى من عمرها لذلك على مؤسس الشركة ألا يشعر بنفسه وتأخذه العزة والكبرياء.
- هناك خطر آخر يتمثل في أن الشركة بحاجة إلى إدارة محترفة من أحد التنفيذيين حتى لا يذهب بالشركة إلى الحضيض ولكن جيتس استطاع أن يتجنب هذين الخطرين كيف تم هذا؟؟؟

في عام ١٩٨٢ أدرك جيتس أن أجهزة التحكم الداخلي في شركة مايكروسوفت متثاقلة فتحول بصره إلى خارج الشركة بحثًا عن شخص له خبرة أكيدة في الإدارة ليضع عمليات الشركة في المسار الصحيح ومن ثم اختار جيم تاون من شركة تكرونكس وبعد أقل من عام استغنى جيتس عن خدماته وأعاد تنصيب نفسه رئيسًا قبل أن يتطلع إلى الخارج مرة أخرى لتعيين جون شيرلي أحد المسئولين التنفيذيين السابقين في شركة تاندي الذي استمر في مساعدة مايكروسوفت سبع سنوات.

إن شركة مايكروسوفت غير الشركات الأخرى التي تطرح شركتها للاكتتاب فلقد ظلت الشركة أكثر من عشر سنوات وجمعت إيرادات ١٤٠ مليون دولار قبل أن تطرح للاكتتاب وربما يعرف جيتس أكثر من غيره أن الماضي ليس سوى مقدمة من العمل.

أجرت مجلة فورتون لقاء مع بيل جيتس حول كيفية استغلال وقته وإدارة شركته فقال: إذا نظرت إلى مكتبي لن تجد أي ورقة. فقط ثلاث شاشات كمبيوتر. الأولى على

اليمين عليها قائمة الايميلات. الثانية في الوسط الايميل الذي استخدمه واقرأه وأرسله. أما الشاشة التي على اليسار فهو متصفح الإنترنت نحن في مايكرسوفت طريقة عملنا الرئيسية هي الايميل أكثر من الهاتف والملفات والمنتديات أو حتى الاجتماعات بيل جيتس يكمل: أنا أستقبل في اليوم حوالي ١٠٠ إيميل ونظام الفلتر ممتاز كي أستقبل الإيميل من العمل والشركات الصديقة مثل انتل واتش بي وكل الشركاء والذين أعرفهم.

قبل وقت قريب كنت اقرأ أكثر من مائة ورقة عمل في اليوم وكان تركيزي متشتت وهذا الروتين كنت أستخدمه لأكثر من ١٢ عامًا أما اليوم فانتقلنا إلى العمل الرقمي الديجيتال لا يوجد على مكتبي أي ورقة تقريبا حاليا حيث إن ٩٠٪ في المائة من الأخبار التي أحصل عليها من الإنترنت و عندما أذهب إلى اجتماع أخذ اللاب توب وفيه كل الملفات التي سوف أناقشها في الاجتماع في عطلة نهاية الأسبوع عندما يذهب الأولاد إلى النوم أعمل وأكتب إيميلات وأحضر للاجتماعات وعندما أعود إلى العمل بعد العطلة يتفاجئ الموظفون بأني غير مشغول لكنهم سوف يستقبلون الكثير من الإيميلات التي أرسلتها لهم لكي يعملوا بها.

هذا هو بيل جيتس

* يربح كل ثانية ٢٥٠ دولار يعني ٢٠ مليون دولار في اليوم، يعني حوالي ثمانين مليار دولار في السنة.

* لو خسر أو صرف ألف دولار فلن يؤثر فيه لأنه سيعوضه خلال ٤ ثواني.

* لو أعطى كل واحد على وجه الكرة الأرضية ١٥ دولار سيتبقى معه ٥ مليون دولار.

* لو حول ثروته لفئة الدولار فيمكنه أن يفرشها من الأرض للقمر ١٤ مرة وسيستخدم لذلك ٧١٣ طائرة بوينج لنقل النقود.

فمن يقدر عليه من الناس.

من يقدر على هذا الرجل.

أو... من يسعى ليكون مثله.

«قصة جوجل» «Story The Google» «مايكروسوفت الجديد»
قصة أكثر من مائتي مليون عملية بحث يوميًا على شبكة الإنترنت بدأت من الجراج ليعكروا صفو «بيل جيتس»

كيف تمكن سرجي برين ولاري بيج من تحويل مشروع التخرج للدكتوراه إلى مشروع يدر بلايين الدولارات مؤكدين ضرورة تبني الأفكار الصعبة والبحث عن حلول متغيرة وبديلة بناء على مبدأ المحاولة على الرغم من استحالة التطبيق؟؟؟؟

كيف كانت البداية؟

ابتكرت كلمة جوجل في منتصف القرن العشرين، وفي اختيار مؤسسي جوجل: سيرجي برين ولاري بيج لكلمة Google تلاعب بكلمة Googol التي تعني رقم ١ وأمامه مائة صفر.

مؤسسا جوجل:

من حيث نشأة كل من سيرجي برين ولاري بيج فالاثنين يشتركان في نفس الاهتمامات والطموحات بالإضافة إلى المهارات التي يكمل كل منهما بها الآخر. فسيرجي من جهة صاحب صوت عال ومنطلق يرغب دائمًا في أن يكون داخل دائرة الضوء ومحور اهتمام الآخرين، أما لاري فعلى النقيض هادئ ومتأمل، لا يحب الكلام.

مؤسسا جوجل «لاري بيج وسيرجي برين» لم يكونا متفقين عندما تقابلا لأول مرة في جامعة ستانفورد للدراسات العليا لعلوم الكمبيوتر في عام ١٩٩٥، كان لاري خريج جامعة مشيغان وعمره ٢٤ سنة، وفي أحد إجازات نهاية الأسبوع كان سيرجي يتمشى مع مجموعة من الشبان عندما التقى بلاري وجلسوا يتناقشون بقوة عن كل موضوع تكلموا فيه وكانت آرائهم قوية ووجهات نظرهم متباعدة لكنهم استطاعوا أن يوجدوا فكرة توحد فكرهم في تحدٍ كبير يعتبر أكبر تحد في عالم الكمبيوتر في ذلك الوقت وهو استرجاع البيانات المرتبطة من كمية هائلة من البيانات.

يشترك الاثنان في كونهما الجيل الثاني من مستعملي الكمبيوتر، فقد كبرا وترعرعا وهما يستخدمانه سواء في المرحلة الابتدائية أو الإعدادية كما استعمل والداهما

الكمبيوتر في البيت والمنزل لحل المشاكل الرياضية الصعبة وهي بيئة لابد وأن تولد عباقرة في علوم الكمبيوتر.

حضر الاثنان مدرسة مونتسوري وهي مدرسة تعمل على تخليق وتطوير ملكات الإبداع في الأطفال في سن صغيرة ومهاراتهم العقلية والجسمية في المراهقة.

والد لاري كارل فيكتور بيج كان من أوائل الذين حصلوا على شهادة البكالوريوس في علوم الكمبيوتر من جامعة ميتشغان عام ١٩٦٠، والدته غلوريل بيج مستشارة قواعد البيانات وعلوم الكمبيوتر. تلقى لاري تعليمه الجامعي في جامعة ميتشغان بآن هربر في هندسة الكمبيوتر ودرس إدارة الأعمال للحصول على شهادة البكالوريوس عام ١٩٩٥، وعمل كرئيس لجمعية طلاب هندسة الكمبيوتر في ولاية ميتشغان. واستفاد لاري من عدد من الدورس التي وفرتها الجامعة منها برنامج تكوين القيادات الذي هدف إلى إمداد الطلاب بالمهارات اللازمة لكي صبحوا قادة للمجتمع. كما استفاد خلال دراسته بجامعة ميتشغان بزملائه وأساتذته الذين لم يبخل أحد منهم عليه قط بالنصيحة والخبرة.

والدا سيرجي كانا متخصصين في العلوم والتكنولوجيا حيث عملت والدته كباحثة بمركز أبحاث جودرد لأبحاث الفضاء والطيران بوكالة الفضاء الأمريكية ناسا. وعملت في برنامج لمحاكاة الظروف الطبيعية التي تؤثر على السفر في الفضاء كالضغط الجوي والحرارة. أما الأب فهو مايكل بيرن أستاذ الرياضيات بجامعة ميريلاند والذي قام بنشر عدد من الأبحاث العلمية حول حل المسائل الرياضية المعقدة، والذي له إسهاماته في مجال الهندسة التجريدية وأنظمة الحركة.

- شكل الاثنان «سيرجي ولاري» فريقا للعمل على تحليل وإنزال الوصلات من شبكة الويب وهي الشبكة التي تحتوي على كمية ضخمة من المعلومات التي استهوت مهارات الاثنين الرياضية والبرمجية. وفكرة لاري بيج التي قد يعتبرها الكثيرون فكرة مجنونة لإنزال صفحات الويب كاملة على جهازه لتحليلها وترتيبها، توصل الاثنان إلى طريقة وأسلوب يمكن به ترتيب تلك الصفحات على أساس أهميتها أطلقوا عليه اسم نظام ترتيب الصفحات على الويب.

وكانت البداية إنشاء ماكينة بحث بدائية اسمها باكراب شكلت نواة حل مشكلة البحث على الإنترنت، تم تطويرها في وقت لاحق مع أستاذهما بالجامعة رجيف موتواني

٣٠ عامًا الذي تبنى سرجي منذ وصوله لستانفورد عام ١٩٩٣. واستطاع الثلاثة تطوير نموذج لماكينة البحث تعتمد على العلاقة بين الموقع لا على عدد مرات ورود كلمة البحث ومشتقاتها فيها وحسب. وتمثلت مشكلة البحث على الإنترنت في عدم اهتمام مواقع البحث كياهو وألتا فيستا باتباع أسلوب يجلب أفضل نتيجة للبحث والانشغال ببيع أكبر عدد من الإعلانات لتحقيق أكبر ربح مما دهور من ثقة متصفحي الإنترنت فيها. وأطلقا على النموذج اسم جوجل وأتاحا استخدامه لطلبة ستانفورد. وبسبب عدم توفر التمويل اللازم استخدم الاثنان شبكة من الكمبيوترات القديمة وضعوها في حجرة لاري بيج في مساكن الطلبة بالجامعة. وحاولا بيع المشروع لألتا فيستا أو ياهو أو اكسايت كانوا منشغلين ببيع أكبر عدد من الإعلانات على الشبكة وجمع المال بسرعة. ورفضت ياهو المشروع لأنه كان يجلب نتيجة البحث بسرعة وهو ما كانت تتجنبه المؤسسة على موقعها الذي يهدف لإبقاء متصفحي الشبكة أطول وقت ممكن على الموقع مما يمكن أن يفقدها أرباحا.

غير أن ديفيد فيلو أحد مؤسسي ياهو نصحهم بإنشاء شركة خاصة تتلاءم مع طبيعة ماكينة البحث الخاصة بهم. بعد عدة أشهر وفي أغسطس من عام ١٩٩٨ تقابل سيرجي ولاري مع اندي بكتشليم أحد عباقرة الكمبيوتر وأحد المستثمرين الذين دعموا مؤسسة سيسكو لأجهزة الاتصالات والشبكات ومستثمري سن مايكروسيستمز. و بعد مداولات اقتنع بكتشليم بأهمية المشروع ومنحهم شيكا بمائة ألف دولار باسمه وفعلاً كتب لهم شيك بمبلغ مائة ألف دولار باسم شركة جوجل المحدودة. هذا الشيك سبب مشكلة صغيرة، في ذلك الوقت لم يكن هناك كيان تجاري اسمه جوجل لهذا لم يستطيعوا صرف الشيك وبقي الشيك لأسبوعين في درج مكتب لاري وفي نفس الوقت بدأ لاري وسيرجي التحرك لتأسيس شركة والتي كان من الضروري أن يكون رأس مالها مليون دولار، فقاموا بالبحث عن مساهمين من العائلة والأصدقاء والمعارف وفي النهاية استطاعا بعد جهد جمع ما يقرب من مليون دولار من الأسرة والأصدقاء احتفل الاثنان بهذا النجاح بوجبة هامبرجر من برجر كينج.

والآن مؤسسة جوجل العريقة أصبحت لأسهمها قيمة أكبر من تلك المتوفرة لشركتي جنرال موتورز وديزني لاند مجتمعتين في أقل من ستة أ عوام.

وقد رأى سيرجي برين ولاري بيج أن يطلقا هذا الاسم على موقعهما، الذي يجري

الآن أكثر من مائتي مليون عملية بحث يوميًا في فهرسه الذي يحتوي على أكثر من ثمانية مليارات صفحة.

– تم تأسيس شركة جوجل في سبتمبر عام ١٩٩٨ بثلاثة موظفين هم مؤسساها وأول موظف عمل معهما سيلفر ستين الذي يشغل الآن موقعا في مجلس الإدارة كمدير للتقنية في جراج في منطقة منلو بارك التي تقع على بعد ميل واحد من مساكن طلاب جامعة ستانفورد بولاية كاليفورنيا.

ومنذ ذلك الوقت زادت الطلبات التي تتلقاها جوجل لتصل مبدئيا إلى ١٠٠ ألف طلب بحث يوميًا. وساعدهم على ذلك تدهور نوعية الخدمات التي تقدمها شركات البحث الأخرى مثل ياهو.

– اضطر مالكو جوجل تحت الطلبات المتزايدة إلى البحث عن مكان أكبر وتأجير مكتب غير أن الأموال التي كانت بحوزتهما أوشكت على النفاذ عام ١٩٩٩ في الوقت الذي وصلت فيه طلبات البحث إلى نصف مليون طلب يوميا مما تطلب زيادة عدد ماكينات البحث المستخدمة.

في هذا الوقت من ربيع عام ١٩٩٩ أدرك كل من جون دوير من مؤسسة كلينر بركيتر التي كانت مسئولة عن تمويل سان مايكروسيستموز وأمازون ومايكل مورتيز من مؤسسة سكوايا التي مولت ياهو أهمية مشروع مؤسسة جوجل وبعد مداولات ومقابلات مع سيرجي ولاري اتفقت المؤسستان على تمويل جوجل بمبلغ ٢٥ مليون دولار مناصفة مشترطة تعيين مدير تنفيذي على دراية بتحويل جوجل إلى مشروع يحقق أرباحًا وفي السابع من يونيو من العام ذاته تم الإعلان عن الاتفاق الذي أكد فيه سريجي ولاري أن جوجل ستشكل القواعد والأسس القياسية الذهبية للبحث على شبكة الإنترنت حسب تعبيره.

وتواصلت نجاحات المؤسسة وزاد معدل نموها ليصل إلى ٥٠٪ بالمائة شهريًا.

وفي الوقت الذي خسرت فيه مايكروسوفت قضية احتكارها لسوق البرمجيات عام ٢٠٠٠، صنفت جوجل على أنها رائدة البحث على الإنترنت. ووصفتها مجلة نيويور كر بماكينة البحث عن المعلومات في الزحام وقالت مجلة تايم ديجيتل: إن جوجل بالنسبة لمنافسيها كشعاع الليزر بالنسبة للسكين، ووصل عدد طلبات البحث التي يتلقاها موقع الشركة إلى ١٠٠ مليون طلب يوميًا عام ٢٠٠١ ودخل بالفعل Google في القاموس الأمريكي.

- تطور شركة جوجل ونموها:

بدأت الشركة بضم إدرايين جدد فالتحق بها أوميد كردستاني بعد أن ترك مؤسسة نتسكيب ليعمل نائب رئيس الشركة في مجال المبيعات ثم اوروس هورتزل ليشغل نائب رئيس المجال الهندسي فيها. ولم يعد هناك متسع في مكاتب الشركة لموظفين جدد فانتقلت الشركة إلى ما يعرف جوجل بلكس وهو مقرها الرئيسي في ماونت فيو. واستمر تطور الشركة حتى اليوم وإضافتها لخدمات جديدة لموقعها مثل تخزين ٢٥٠ مليون صورة وترتيبها وإعدادها للبحث.

وتم تعيين اريك شميدت الحاصل على الدكتوراه في علوم الكمبيوتر من جامعة بيركلي كاليفورنيا والبكالوريوس في الهندسة الكهربية مديرا تنفيذيا لجوجل. واستعانت أمريكا اونلاين بماكينة البحث الخاصة بجوجل عام ٢٠٠٢ في الوقت الذي كانت تهدد مايكروسوفت بمسح أمريكا اون لاين من على خريطة الإنترنت بتوفير خدمة أم أس أن مجانًا.

- أطلقت جوجل خدمة الخرائط واكتشاف الأماكن والعناوين على موقعها وهي الخدمة التي وفرت دخلاً بلغ نحو ٤,٢ مليار دولار خلال تسعة شهور فقط، مما دفع المؤسسة لتوسيع نشاطاتها فيما وراء ماكينة بحث مواقع شبكة الإنترنت الخاصة بها.

في يونيو ٢٠٠٤ فهرس جوجل ٨,١٦٨ بليون صفحة ويب، ٨٨٠ مليون صورة و٨٤٥ مليون رسالة.

- تطمح جوجل إلى نشر ٣٠ مليون كتاب على الإنترنت في مشروع لإنشاء مكتبة الكترونية افتراضية، تسعى من ورائها إلى جذب المزيد من المتصفحين والمعلنين لتصفح وقراءة الكتب على الإنترنت. ويشمل مشروع جوجل كذلك نسخ شرائط الفيديو والصور والمواضيع الإخبارية وذلك بغية تضمينها في محرك البحث.

وتستهدف جوجل في المستقبل مجال علم الأحياء والجزئيات والجينات الوراثية. حيث تشكل الملايين من الجينات مع الكميات الهائلة من المعلومات البيولوجية بيئة خصبة لماكينة جوجل للبحث التي تحتوي على الملايين من المعلومات المخزنة في قواعد بيانات ذات قوة بحث عملاقة.

وستهدف تلك الأبحاث إحداث طفرة في مجال العلوم والطب والصحة.

- قامت جوجل ببناء مبنى جديد «جوجل بلكس» تبلغ مساحته مليون قدم مربع بالقرب من مبنى أبحاث ناسا NASA، وكالة الطيران والفضاء الأمريكية، في منطقة وادي السليكون.

وستقوم جوجل بالكثير من العمل لناسا لتطوير عملياتها في الفضاء. وتضاعف عدد موظفي جوجل في آخر سنتين ليصل إلى ٤٢٠٠ موظف، بمعدل ٤ موظفين في اليوم، أي حوالي ٢١٠٠ موظف في آخر سنتين وهذا المكان التي استطاعت جوجل فيه من أن ترتب نفسها وجعلت منه مكان يحلم أي شخص أن يعمل فيه، مساحات واسعة للعمل بدون حواجز جدارية مكاتب مريحة وحرية في ساعات العمل حتى أنه توجد كلاب كبيرة كانت تتمشى في ساحات المكاتب لكنها كلاب لطيفة، ووظفت طباخ فرقة روك أمريكية يقوم بتجهيز أفضل الوجبات العالمية الصحية للموظفين، وإضافة إلى ذلك ملعب كرة طائرة وقاعة تزلج وحضانة لأطفال موظفين جوجل، أشياء تجعل مبنى جوجل بيت للموظفين يجدون فيه كل وسائل الراحة.

وتقول جوجل: إن فكرتها في ذلك أن الموظف عندما يشعر براحة في محيط عمله سوف ينتج ويبدع أكثر في عمله. هذه الفكرة كانت صائبة حيث ساعدت بيئة العمل المفتوحة في تبادل الأفكار وزيادة الإنتاج والدليل إضافة تحسينات كثيرة على محرك البحث وإضافة خدمة البحث عبر الأجهزة اللاسلكية وإضافة إلى ذلك انطلقت جوجل إلى العالم حيث قدمت خدمة البحث بعشر لغات مختلفة.

- موقع جوجل تغلغل في نسيج الحياة اليومية لملايين البشر حتى أصبح من المستحيل الاستغناء عنه، فالسرعة التي يتم بها الاستجابة للملايين من طلبات البحث التي تتم كل ثانية من أماكن متفرقة حول العالم في نظريهما هي ضرب من ضروب السحر. كما أن استخدام الملايين لموقع جوجل بأكثر من مائة لغة حول العالم دفع الكثيرين إلى اعتبار أن الإنترنت هي في الحقيقة جوجل.

بالإضافة إلى أن استعمال لفظ جوجل بدلاً من لفظ البحث على الإنترنت في كثير من المواقف اليومية لملايين البشر حول العالم هو أكبر دليل على نجاح المؤسسة في تغيير الطريقة التي يفكر بها العالم.

المزيد من الانتشار والإبداع:

أدركت جوجل أن الناس لا يكونون دائمًا على جهاز الكمبيوتر عندما تخطر فكرة

في عقولهم ويريدون البحث عنها، لهذا قدمت جوجل خدمة البحث عن طريق الموبايل وحاولت أن توفرها إلى أكبر عدد ممكن من الناس.

وفي النصف الأول من عام ٢٠٠١ عملت جوجل مع الكثير من شركات الاتصالات العالمية الذي ساعد على توسيع مجال انتشار البحث عبر جهاز الهاتف المحمول، واستطاع المستخدمون الوصول إلى ١,٦ بليون صفحة إنترنت. واستمرت جوجل في عقد الصفقات مع شركات الإنترنت، وقعت مع (Lycos) الكورية التي جلبت المزيد من المستخدمين من آسيا في أكتوبر، واتفاق آخر مع (Universo online (UOL جعلت من جوجل محرك البحث الأول في أمريكا اللاتينية، ومع انتشار جوجل العالمي جعلها تفتح لها فروع في طوكيو وهامبورج لإرضاء الاهتمام العالمي في خدمة الإعلانات. وأيضًا استمرت جوجل في جذب مستخدمين جدد ولذلك وفرت البحث باللغة العربية والتركية و ٢٦ لغة أخرى.

ومع كل هذا استمرت جوجل في تطوير محرك البحث وإضافة أنواع جديدة من الملفات للبحث، وفي شهر ديسمبر من نفس العام دشنت جوجل خدمة للبحث عن الصور، التي بدأت فيه في الصيف ٢٥٠ مليون صورة، وأضافت له الكثير من التحسينات والصور الجديدة للتسوق عبر الإنترنت وأضافت إليه ١١٠٠ كتالوج لم يكونوا موجودين إلا على الورق.

الصندوق الأصفر وعام ٢٠٠٢ :

نجحت جوجل في التخطيط لتجعل من نفسها أفضل محرك بحث يختاره الناس، واستمرت برامج جوجل الآلية (Googlebot) في الغوص في أعماق الإنترنت لإنعاش وتوسيع دليل جوجل بجلب المزيد من المعلومات لترتيبها وتصنيفها إلى سيرفرات جوجل، لكن كان على البرامج أن ترجع بالمعلومات إلى سيرفرات جوجل، في الوقت الذي كان فيه المستخدمون ومدراء تقنية المعلومات والمدراء التنفيذيون يتمنون أن يجلبوا تقنية البحث لجوجل إلى مكاتبهم.

وفي فبراير ٢٠٠٢ حققت جوجل أمنية مستخدميها بعرض صندوق أصفر (-play plug- and) يقوم بعملية البحث وتخزينها على أجهزتهم، وخلال فترة قصيرة انتشر هذا الصندوق في شبكات شركات الإنترنت وموقع التجارة الإلكترونية وشبكات الجامعات.

إبداع جوجل المستمر والمتنامي لم يقتصر على محرك البحث لكنها فتحت مجالات أخرى مثل الإعلانات والنشر الإلكتروني، ثم امتلكت جوجل مختبرات «pyra» الذي

أصبح بيت لخدمة التدوين «Blogger» هذا الخدمة التي كسبت شعبية كبيرة بين مستخدمي الإنترنت التي سمحت لهم بنشر أفكارهم على الإنترنت من خلال مجلة تسمى «weblogs»، وفي نفس الوقت قدمت جوجل خدمة أد سنس «AdSense» التي تقوم بتحليل صفحات الإنترنت على حسب نوع المعلومات التي تحتويها وهذا أعطى فرصة للمعلنين لتحديد الصفحات التي يريدون عرض إعلاناتهم فيها بسهولة كبيرة، وهذه الخدمة رفعت مستوى قدرت المعلن على اختيار شريحة الزوار الذين يرغب بهم من خلال وضع إعلانه في الصفحات أو موقع ذات علاقة بإعلانه.

ثم قدمت جوجل أيضًا الإصدار الجديد من شريط مهام جوجل «٢,٠ Google Toolbar» واتبعته بديسك بار جوجل «Google Deskbar» جعلت إمكانية البحث ممكنة بدون استخدام متصفح الإنترنت، وأضافت جوجل مجموعة من الخدمات مثل معلومات رحلات الطيران والكثير من الخدمات الأخرى.

وبينما ارتفع عدد الصفحات الموجودة لدى محرك بحث جوجل إلى ٤,٢٨ بليون صفحة، قامت براند شانل «Brandchannel» باختيار جوجل للمرة الثانية لـ « Year the Brand of» لعام ٢٠٠٣ وقامت شبكة «ABC» الإخبارية بتسمية سيرجي ولاري «بشخصيات الأسبوع» «persons of the Week».

وفي ١٧/ فبراير ٢٠٠٤ أعلنت جوجل أن دليل محرك بحث جوجل وصل عدد الصفحات فيه إلى أكثر من ٦ بليون موزعة كالآتي ٤,٢٨ بليون صفحة إنترنت ٨٨٠ مليون صورة ٨٤٥ مليون رسالة ومجموعة متزايدة عن صفحات تحتوي على معلومات تختص بالكتب.

وفي وقت مبكر من عام ٢٠٠٥ ظهرت خدمات جديدة منها البحث المحلي «Search Local» وهذه الخدمة تقوم بمساعدة الناس الذين يريدون البحث عن أشياء توجد في مسافات قريبة من سكنهم يستطيعون أن يوصلوا إليها مشيًا على الأقدام وفعلاً خلال أسابيع استطاعت جوجل جذب شريحة جديدة من المعلنين وهم التجار الصغار فقاموا بالتسجيل في الخدمة ووضع معلومات عن سلعهم وتحديد مواقع محلاتهم وساعد مدى تفهم الجمهور للخدمة وإقبال التجار عليه لانتشارها وبعدها قامت جوجل بعمل بحث خاص في مختبراتها لتطوير عملية البحث وإعطاء المستخدم فرصة لتحديد مطالبات بحثه ليقوم به بشكل أفضل.

في أوائل أبريل ٢٠٠٦ أعلنت جوجل الخدمة التي كانت صفعة قوية في وجه صناع وملوك برامج الإنترنت بأن جوجل لا تلعب وطموحاتها لا حدود لها أعلنت جوجل خدمة البريد الإلكتروني المجاني «Gmail» الذي بدأ بمساحة ١ جيجابايت أخذت بعض الشركات الموضوع بأنه مزحة لكن مع مرور الوقت أثبتت جوجل أنها لا تمزح، قدم «Gmail» خدمة ممتازة ووظائف بحث تقوم بترتيب الرسائل والمساحة كانت كافية لعدة سنوات، واستخدمت جوجل برنامجها الإعلاني «AdSense» لتوزيع الإعلانات ذات العلاقة بعمل أو مكان سكن صاحب الإيميل بجانب كل رسالة.

في أوائل مايو ٢٠٠٦ قامت جوجل بتقديم نسخة مطورة لخدمة بلوجر «Blogger» قدمت فيها الكثير من التحديث التي تساعد على نشر آراء الناس وأفكارهم للعالم.

وفي يونيو أعلنت جوجل عن تطوير محرك بحثها بنسخة جديدة تقوم بعمل ٣٠٠ استعلام في الدقيقة والقدرة على إرجاع من ١٥٠ ألف إلى ١٥ مليون معلومة عن موضوع البحث وفي السنة الثانية لمسابقة جوجل للمبرمجين «Code Jam» التي عملت لجذب أفضل المبرمجين المبتدأين للاستفادة من مهاراتهم، وفي الدور النهائي للمسابقة التي اشترك فيها ٥٠ طالب من مختلف الجامعات الأمريكية وكانت شروط المسابقة عمل برنامج لتشفير البيانات خلال فترة زمنية محدودة وفاز في المسابقة سرجيو سانشو طالب علوم حاسبات من جامعة بوينس آيرس، الذي رَبحَ الجائزة الكبرى ١٠,٠٠٠ $.

في ١٤/ أكتوبر ٢٠٠٦ أصدرت جوجل النسخة الأولى لبرنامج البحث المكتبي «Desktop Google» مجاني التحميل الذي يقوم بفرز وترتيب الملفات على جهاز الكمبيوتر الخاص بك وتستطيع أن تقوم بعد تحميله بعملية بحث عن أي شيء في جهازك بكل سهولة.

وفي شهر سبتمبر من نفس العام أعلنت جوجل عن عدد الدومينات الخاصة بها التي وصلت وقتها إلى مائة دومين.

في الأول من أكتوبر أعلنت جوجل عن نسخته البيتا لجوجل أس أم أس التي تمكن الناس عن البحث من خلال هواتفهم الخلوية أو من أجهزة اليد مثل جهاز بلاك باري من خلال إرسال رسائل نصية.

جوجل وتعكير صفو بيل جيتس:

- إذا كان ثمة شيء يعكر صفو بيل جيتس أغنى رجل في العالم فهما بالطبع برين وبيج

اللذان يسعيان بجد واجتهاد لكسر شوكة مايكروسوفت واحتكارها للأسواق لأعوام عدة.

وتبدأ قصة الخلاف بين جوجل ومايكروسوفت بالتحديد عندما اختارت جوجل الرئيس التنفيذي السابق لمايكروسوفت (كاي فولي) لقيادة فرع عملياتها في الصين ورئاسة مركز للبحوث والتنمية في بكين مما دفع مايكروسوفت إلى مقاضاة جوجل. وتزعم مايكروسوفت أن تعيين (لي) في جوجل يمثل انتهاكًا لاتفاق عدم منافسة وقعه عام ٢٠٠٠ كما أنه سيوفر لجوجل معرفة كثير من الأسرار التجارية لمايكروسوف منها تفاصيل الاجتماع الاستراتيجي الذي عقد على مستوى عال والذي ناقش فيه مديرو مايكروسوفت كيفية هزيمة جوجل.

من جانبها دفعت جوجل في دعوتها القضائية المضادة التي رفعتها بأن قضية مايكروسوفت ما هي إلا (تمثيلية) ترمي من ورائها مايكروسوفت لإرهاب كل من يجرؤ على منافستها و(لي) مجرد واحد من مئات العاملين في مايكروسوفت الذين تركوا الخدمة فيها على مدى العامين الماضيين للانضمام إلى جوجل.

القضية بكل ما تحتويه هي مؤشر قوي للتهديد المتزايد الذي تمثله جوجل لسيطرة مايكروسوفت على عالم الكمبيوتر الشخصي فهيمنة جوجل على عمليات البحث على الإنترنت أدت لتراجع أدوات البحث التابعة لمايكروسوفت من القائمة المفضلة لمعظم مقدمي الخدمة في الوقت الذي قذفت فيه خدمة البريد الإلكتروني لجوجل الذي بلغت سعته اثنين جيجا بايت خدمة هوت ميل لمايكروسوفت في غياهب التاريخ.

وتسعى جوجل إلى أمر أشد خطورة قد يؤدي إلى تدمير مايكروسوفت فمع ارتفاع سرعة الإنترنت فائقة السرعة DSL أو Cable يمكن للمستخدم الاتصال المباشر بموقع جوجل دون الحاجة لسطح مكتب ونظام تشغيل النوافذ من مايكروسوفت، ومع توفير حزمة برامج منافسة لحزمة الأوفيس لمعالجة الكلمات والقواعد البيانات والحسابات على المواقع تكون تلك نهاية مايكروسوفت غير الطبيعية، وبالضربة القاضية!

في شهر أكتوبر من عام ٢٠٠٦، قامت جوجل بإبرام أحد أكبر صفقاتها التي تمثلت بشراء موقع «يوتيوب» بمبلغ مليار وستمائة وخمسين مليون دولار. وموقع «يوتيوب» لعرض الفيديو والأفلام القصيرة هو قصة نجاح أخرى، أبطالها تشاد هيرلي وستيفي تشن، اللذان قاما بإطلاق هذا الموقع، حيث يستطيع زواره مشاهدة عدد غير محدود من

مقاطع الفيديو، كما يستطيعون نشر أفلامهم الخاصة ومشاركتها مع زوار الموقع، بالإضافة إلى إمكانية تقييم هذه الأفلام والتعليق عليها وإرسالها، وكل ذلك بطرق بسيطة جدًا. ورغم حداثة هذا الموقع الذي ظهر في فبراير من عام ٢٠٠٥م، نما بسرعة هائلة ليصبح من أكثر المواقع شعبية على الشبكة، فيشاهد زواره مائة مليون فيلم يوميًا، ويزوره حوالي اثنين وسبعين مليون زائر مختلف شهريًا.

ويذكر أن هذه الصفقة تنطوي على شيء من المغامرة بالنسبة لجوجل، ففي البداية لم يكن «يوتيوب» يحقق أي أرباح تذكر وقت شرائه، وقد واجهت جوجل صعوبة بإقناع الشركات الكبيرة بنشر إعلاناتها أثناء عرض مقاطع أفلام، حيث يتحدث مراهق مثلاً إلى آلة تصويره، أو إلى مقطع عنيف من فيلم ما، أو غيرها، علمًا أن هذا النوع من مقاطع الفيديو هو الأكثر انتشارًا في الموقع. بالإضافة إلى ذلك قد تواجه جوجل مشكلة قانونية، «فيوتيوب» لا يملك حقوق نشر كل ما يعرض عليه. وبعض هذه الأفلام معدة من قبل شركات إنتاج تملك حقوق نشر. ولكن لماذا انتظرت هذه الشركات حتى الآن ولم تقاض «يوتيوب»؟ الجواب هو أن الجميع استطاع رؤية أن «يوتيوب» هي شركة تنمو بسرعة هائلة، وأنها ستصبح شركة غنية وبوقت قصير، حيث ستكون مقاضاتها ذات مردود مادي أكبر بكثير. وقد يكون هذا الوقت قد حان بعد قيام جوجل بشرائها. ولتفادي هذا الأمر تقوم جوجل الآن بإبرام عدد كبير من الاتفاقات مع شركات الإنتاج، وخصوصًا الموسيقية منها، للسماح لكل من «يوتيوب» وجوجل بنشر أفلامها الموسيقية بشكل قانوني.

وبعد ستة أشهر فقط من صفقة «يوتيوب»، أعلنت جوجل عن صفقة أضخم، وهي شراء شركة «دبل كليك» بمبلغ ثلاثة مليارات ومائة مليون دولار. ودبل كليك هي إحدى أهم شركات الإعلان على شبكة الإنترنت وتقوم بالربط بين المعلنين والمواقع الإلكترونية.

وأصبح من الواضح أن جوجل تريد أن تسطير على سوق الإعلانات الرقمية، وهي مستعدة لدفع أي ثمن لتتمكن من ذلك، ولكن كان ينقصها بعض العلاقات التي ستؤمنها «دبل كليك» وتعطي سيطرة هائلة لجوجل على الجزء الأكبر من سوق الإعلان على الإنترنت. ويعد هذا القطاع أحد أكثر القطاعات نموًا حاليًا مما قد يدر مبالغ جديدة طائلة على الشركة.

من سياسة جوجل:

- يتفق جميع أعضاء فريق عمل موقع جوجل على مبدأ «التسامح والاحترام»، وما

أن يتم اتخاذ أي قرار، حتى تصر الشركة كلها باتفاق الجميع على تنفيذ هـذه القـرارات، والتعاون التام من الكل لتنفيذ ذلك.

- نسبة عدد الموظفين إلى عدد المديرين في مجال صناعة التقنية هي ٧ إلى واحد، بينما المتوسط لدى شركة جوجل هو ٢٠ موظف مقابل مدير واحد.

- الأرقام والإحصائيات هي الفيصل الحاكم لدى جوجل، فالشركة تفهـم تمامًـا أن اتخاذ القرارات يصبح أسهل عندما يكون مبنيًا على الحقائق والأرقام.

- في كل يوم جمعة، يعقد جميع موظفي جوجل اجتماعًا يمكنه تسميته «كـل الأيـادي على الطاولة» مع توفير المرطبـات والأطعمـة الخفيفـة، مـن أجـل نشـر المعلومـات بـين العاملين وتلقي ردود فعل الموظفين عليها.

- يمر المتقدمون لشغل وظائف لدى جوجل بعدة مراحـل اختبـار وأكثـر مـن ثمـان مقابلات شخصية قبل تعيينهم، ولكل مقابلة نتيجة تؤثر علـى القـرار النهـائي. بالتأكيـد يمكن رفض أكثر العقول النابغة، هـذا إذا لم يكونـوا قـابلين للانخـراط مـع فـرق العمـل والاشتراك في العمل الجماعي.

- عليك تحسين أفكار الآخرين، فمحركات البحث والمزودات على الشبكة والبريـد الإلكتروني وغيرها كانت متوفرة منذ زمـن قبـل بدايـة جوجـل، علـى أن جوجـل جـاء وجعل التعامل مع كل هذه التقنيات أسهل بكثير من ذي قبل.

- فكر على نطاق كبير، فالبعض يزعم أن جوجل تريد الهيمنة على شبكة الإنترنت، لأن من ينجح في ذلك سيتحكم في العالم فعليًـا، ولا نجـد أي عيـب في وضـع الأهـداف البعيدة، حتى ولو كانت تهدف إلى الهيمنة على العالم!

- لا تخش المنافسين، فلم يقلق فريق عمل جوجل في بدايته من عمالقة منافسين مثل ياهوو ومايكروسوفت.

- لا يخشون العثرات وإن حدث يتم التعافي منهـا سـريعًا، كمـا أن النيـة في البدايـة كانت تتجه لتسمية المواقع جووجول GoogoLe علـى أن أحـدهم أخطـأ عنـد إدخـال البيانات فكتب الاسم جوجل Google ومرت مرحلة إمكانية الرجوع عـن هـذا الخطـأ غير المقصود، لكن الفريق تقبل الأمر بصدر رحب ومضى مستخدمًا الاسم على علاتـه،

وهو قرار اتضح أنه لم يكن سيئًا فيما بعد.

- يركز موقع جوجل في المقام الأول على أن تكون طريقة استعمال خدماته ودودة للغاية لجميع المستخدمين، وهو يستغل ٨٢ مليون زائر لموقعه شهريًا من أجل الحصول على آراء المستخدمين ومقترحاتهم تجاه ما يقدمه من خدمات، ثم يوفق أوضاعه بسرعة مع هذا السيل من المعلومات والآراء.

- الإبداع المستمر، كيف كانت حالة صناعة الإعلانات على شبكة إنترنت كانت في حالة تدهور مستمر حتى جاء موقع جوجل بفكرة جديدة وبسيطة تعتمد على إعلانات نصية تناسب محتوى الصفحة التي تشاهدها.

- تقرأ شركة جوجل كل الرسائل البريدية التي تصلها وتناقش كل الأفكار التي تعرض عليها.

- يستخدم موظفو جوجل ٢٠٪ من أوقات عملهم بالشركة في العمل على مشاريعهم الخاصة، وإذا أثبتت جدواها، شاركت جوجل برأس المال لتطوير وتنمية هذه المشاريع.

- لدى جوجل سياسة صارمة، أي نتيجة بحث يجب أن تظهر خلال نصف ثانية (أقل من ٥٠٠ ملي ثانية).

- من ضمن سياسات جوجل: أعط المستخدمين ما يحتاجونه- حين يحتاجونه!

وفي أكتوبر ٢٠٠٦ أعلنت جوجل عن أرباحها الفصلية لأول مرة كشركة مساهمة عامة وبلغت الأرباح في ذلك العام ٨٠٥,٩ مليون دولار وارتفاع متزايد بنسبة ١٠٥٪ عن سنة ٢٠٠٥ وفي الربع الأخير من السنة قالت جوجل: إن عدد موظفيها وصل إلى ٤٩٨٩ موظف بينما كان عدد الموظفين في الربع قبله ٤١٨٣ موظف، هذه الزيادة التي تقدر بـ ٨٠٠ موظف زيادة كبيرة تدل على توسع جوجل الكبير. والآن ينظر إليهم على أنهم الوريث المقبل أو القادم في مملكة تكنولوجيا المعلومات أو بتعبير آخر «مايكروسوفت الجديد».

* * *

موقع هوتميل Hotmail.com

صابر الهندي المسلم وتأسيس البريد الساخن

البريد الساخن (Hotmail) هوتميل هو أكثر ما يستخدم من أنواع البريد حول العالم وهو تابع لشركة ميكروسوفت الأمريكية وهو ضمن بيئة ويندوز التشغيلية وخلف هذا البريد الساخن قصة نجاح شخصية تستحق أن تدون.

صاحبها مسلم، هو: صابر باتيا.

وُلد في صيف عام ١٩٦٨ ونشأ في إقليم بنجالور الهندي ودرس في معهد بيرلا للتكنولوجيا لسنتين ثم انتقل لولاية باسادينا الأمريكية في معهد كالتك حيث درس الهندسة الكهربائية ثم انتقل لكلية ستانفورد ليحصل على شهادته العلمية من هناك، تخرج وحصل على وظيفة بشركة أبل ثم بعد سنة فيها انتقل إلى شركة ناشئة تعمل في تصميم الدوائر الإلكترونية حيث راودته فكرة أن ينشأ شركته الخاصة في وادي السيليكون.

وهناك في العمل تعرف على شاب تخرج من نفس الجامعة يدعى: جاك سميث، وقد تناقشا كثيرًا في كيفية تأسيس شركتهما للحاق بركب الإنترنت، بدءا البحث عمن يمول فكرتهما التي تعتمد على فكرة إنشاء قواعد بيانات على شبكة الإنترنت، لكن في ذلك الوقت كانت الإنترنت لا تزال في مراحل نموها الأولى، ولذا لم يتحمس كثيرون لفكرتهما لكنهما لم ييأسا، وفكرا فيما يحتاجه مستخدمو إنترنت فعلاً، ونشأت الفكرة وتخمرت جراء احتياج الاثنين لإرسال رسائل بريدية لبعضهما البعض من خلال إنترنت دون الدخول في تفاصيل كثيرة أو استعمال حسابات بريد الشركة والتي كانت تخضع للرقابة والمساءلة. ويتذكر صابر ما عاناه في البداية حيث كانت مناقشاتهما تلك تتم ضمن الدائرة المغلقة الخاصة بالشركة التي يعملان بها وحين اكتشفهما رئيسهما المباشر حذرهما من استعمال خدمة الشركة في المناقشات ولما كانت مشاريع الإنترنت الناجحة تعتمد على تقديم خدمات مجانية للجميع، ولما لم يفكر أحد من قبلهما في تقدير خدمة البريد الإلكتروني المجاني، لذا أسرع صابر باتيا وجاك سميث بالبحث عمن يمول فكرتهما

الجديدة، وبعد ثلاث ساعات من النقاش اقتنع مسئولو شركة درابر فيشر وجيرفستون بالفكرة وقرروا المساهمة بمبلغ ٣٠٠ ألف دولار مع الثنائي الحالم اللذان انطلقا يصلون الليل بالنهار في عمل دائم من أجل إطلاق الموقع الجديد هوت ميل.

وتم التدشين في يوم الرابع من يوليو من عام ١٩٩٦ والذي وافق عيد الاستقلال الأمريكي ليكون بمثابة يوم تحرير مستخدمي الإنترنت من صعوبات تبادل رسائل البريد الإلكتروني، وتقديم خدمة مجانية لا تحتاج لأجهزة مخصوصة أو تضبيطات أو أي شيء، فقط السهولة المطلقة بعينها، وسرعان ما انتشر الخبر كالنار في الهشيم وانهال المشتركون لأنه وفر لهم أربع ميزات لا يمكن منافستها والمميزات هي كما يلي:

- أن هذا البريد مجاني.
- فردي.
- سري.
- ومن الممكن استعماله من أي مكان في العالم.

وحين تجاوز عدد المشتركين في أول عام العشرة ملايين بدأ يثير غيرة بيل جيتس وهكذا قررت ميكروسوفت شراء البريد الساخن وضمه إلى بيئة الويندوز الشتغيلية.

وفي خريف ١٩٩٧ عرضت على صابر مبلغ ٥٠ مليون دولار غير أن صابر كان يعرف أهمية البرنامج والخدمة التي يقدمها فطلب ٥٠٠ مليون دولار على شرط أن يتم تعيينه كخبير في شركة ميكروسوفت واليوم وصل مستخدمو البريد الساخن إلى ٩٠ مليون شخص وينتسب إليه يوميًا ما يقارب ٣٠٠٠ مستخدم حول العالم.

أما صابر فلم يتوقف عن عمله كمبرمج بل ومن آخر ابتكاراته برنامج يدعى (آروز) يوفر بيئة آمنة للمتسوقين عبر الإنترنت.

وقد أصبح من الثراء والشهرة بحيث استضافه رئيس أمريكا السابق بيل كلينتون والرئيس شيراك ورئيس الوزراء الهندي.

وما يزيد من الإعجاب بشخصية صابر أنه ما أن استلم ثروته حتى بنى العديد من المعاهد في بلاده وساعد كثيرًا من الطلاب المحرومين على إكمال تعليمهم حتى أنه يقال أن ثروته انخفضت بسرعة إلى ١٠٠ مليون دولار.

شركة دل... بدون وسيط نصل للعميل

شركة تبيع حاسوبًا من إجمالي كل ثلاثة حواسيب مباعة في السوق الأمريكية،

وواحدًا من كل خمسة مباعة في العالم.....

والبداية من غرفة النوم في المدينة الجامعية

وعمره ١٣ سنة اتخذ بيت والديه مقرًا لنشاط تبادل طوابع البريد عبر الطلبات البريدية، فحقق في بضعة شهور أرباحًا قاربت الألفي دولار، وعمره ١٥ سنة قام بتفكيك حاسوبه الجديد: أبل ٢، إلى قطع صغيرة متناثرة، ثم أعاد تجميعه مرة أخرى ليرى إن كان يستطيع ذلك، وعمره ١٦ سنة احترف بيع اشتراكات الجرائد اعتمادًا على قوائم المتزوجين حديثًا فحصد ربحًا فاق ١٨ ألف دولار فتمكن من شراء سيارته الأولى: بي إم دبليو وعمره ١٨ سنة.

في عام ١٩٨٤، التحق مايكل سول دِل (مواليد ٢٣ فبراير ١٩٦٥) بجامعة تكساس في مدينة أوستن الأمريكية، وانطلاقًا من غرفة نومه في مهجع طلاب جامعته، أسس شركته بي سيز المحدودة لبيع أجهزة الكمبيوتر المتوافقة مع أجهزة آي بي إم والتي كان يقوم بتجميعها بنفسه. الشركة الوليدة جاء رأس مالها في صورة قرض اقترضه المقاول الصغير من جديه، وكان باكورة زبائنه زملاء الدراسة في الجامعة الحالمون بامتلاك حاسوب يناسب ميزانياتهم المحدودة.

- المبدأ الذي اعتمد عليه مايكل دِل في بدايته أنه إذا باع مباشرة للجمهور فسيعرف متطلباتهم ويكون قادرًا على تلبيتها بشكل سريع، وهو بذلك يكون قد أخرج الوسطاء من المعادلة، فهو وجد أن مكونات الحواسيب الجاهزة بالإمكان الحصول عليها وحدها بأسعار أقل، ومن ثم يقوم هو بتجميعها وحصد فرق السعر لنفسه. بنى مايكل فلسفته على تقديم خدمة أفضل للجمهور بسعر أقل. عند بدايته، وضع مايكل دِل نفسه هدفًا واضحًا: هزيمة شركة آي بي إم.

- في عام ١٩٨٥ تمكنت شركته من تقديم أول جهاز كمبيوتر شخصي من تصميمها

سمته تيربو بي سي، والذي اعتمد على معالج إنتل ٨٠٨٨ وبسرعة ٨ ميجا هرتز. ركزت دعايات هذا الجهاز الجديد في المجلات المهتمة بالحواسيب على مبدأ البيع المباشر إلى الجمهور (دون وسطاء) وعلى إمكانية تجميع الأجهزة وفقًا لما يريده كل مستخدم، حسب مجموعة من الخيارات المتوفرة. هذا العرض قدم للمستخدمين أسعار بيع أرخص من السوق، لكن مع مصداقية أكبر مما لو كان كل مستخدم قام بتجميع جهازه بنفسه.

رغم أنها لم تكن الشركة الأولى في تطبيق هذه الفكرة التسويقية، لكن شركة بي سيز المحدودة كانت أول من نجح في تطبيقها. هذا النجاح دفع مايكل دل لأن يترك دراسته ليركز على إدارة عمله الجديد بدوام كامل، إذ أن شركته حققت أرباحًا إجمالية فاقت ٦ مليون دولار أمريكي في سنتها الأولى. في عام ١٩٨٧ افتتح مايكل فرع شركته في العاصمة الإنجليزية لندن. في عام ١٩٨٨ حول مايكل اسم شركته إلى «شركة حواسيب دل»، تمكن دل من الوصول بمبيعات الشركة من ٦ ملايين في عام ١٩٨٤ إلى ٦٩ مليون دولار في عام ١٩٨٧ ثم إلى ٥٤٦ في عام ١٩٩١ وهكذا بدأت الشركة في النمو والانطلاق.

- في عام ١٩٩٢ ضمت مجلة فورتشن الأمريكية شركة دل إلى قائمتها لأكبر ٥٠٠ شركة، وفي عام ١٩٩٦ بدأت دل بيع منتجاتها عبر موقع متجرها الإلكتروني على الإنترنت، وفي عام ١٩٩٩ تخطت شركة دل منافستها كومباك في التصنيف لتصبح البائع الأكبر للحواسب في الولايات المتحدة الأمريكية. وفي عام ٢٠٠٣ وافق مساهمو الشركة على تغيير اسمها إلى مؤسسة دل (دل إنكوربريشن) لتسهيل دخول الشركة في مجال بيع منتجات أخرى غير الحواسيب. في شهر مارس من عام ٢٠٠٤ بدأت دل دخول عالم الوسائط المتعددة بتعاملها في الكاميرات الرقمية والحواسيب الكفية ومشغلات الموسيقى وأجهزة التليفزيون ذات الشاشات المسطحة وغيرها. شهد هذا الشهر أيضًا، تنحي مايكل دل عن منصبه كمدير لشركته.واكتفى بعضوية مجلس الإدارة، مفسحًا الطريق لخليفته كيفين رولنز لتولي هذا المنصب ومتابعة المسيرة.

- في عام ٢٠٠٥ جاء ترتيب مايكل دل رابع أغنى رجل في الولايات المتحدة الأمريكية، بثروة تقارب ١٨ مليار دولار، ما يجعل ترتيبه الثامن عشر كأغنى رجل في العالم، لا زال مايكل يقطن أوستن الأمريكية في ولاية تكساس مع زوجته سوزان وأولاده

الأربع، وأما شركته التي بدأها فعوائدها الإجمالية تفوق ٤٠ مليار دولار سنويًا، وتوظف أكثر من ٤٠ ألف موظف، ولها فروع في أكثر من ١٧٠ بلدًا، وتبيع كل يوم منتجات بأكثر من ٣٠ مليون دولار.

ألف مايكل دل كتابًا سماه: مباشرة من دل: استراتيجيات أحدثت ثورة في الصناعة أو Direct from Dell: Strategies That Revolutionized an Industry وهو تناول فيه قصة نجاحه وفلسفة نشاطه التجاري الذي بدأه.

- لم تمض مسيرة الشركة دون عقبات وأزمات، ففي حقبة التسعينات اشتعلت النار في حواسيب دل النقالة بسبب أعطال فنية، وبدأت تدخل الشركة في طريق مسدود وبدأت تتهاوى واستقال رئيس الحسابات وتوقفت كل خطوط الإنتاج الجديدة للشركة وبدأ سعر السهم في الانخفاض من ٤٩ دولار في يناير ١٩٩٣ إلى ١٦ دولار في يوليو من العام نفسه ويفخر دل بنفسه لإسراعه في إدراك هذا الخطأ بسرعة وتغيير فلسفة الشركة واصلت الشركة استعادة نموها حتى وصلت إلى مقدمة الشركات في صناعة الحاسب الشخصي ووصل إيراد الشركة إلى ٥,٣ مليار دولار في عام ١٩٩٦ ويصل عدد العاملين إلى ٨ آلاف شخص وفي عام ٢٠٠١ اضطرت الشركة لخفض العمالة لتتعافى من تراجع المبيعات ويقول دل: إن سبب هذه المشكلات «الإفراط في سرعة النمو» دون الاهتمام بالبنية الأساسية اللازمة لمثل هذا النمو.

- في الأول من فبراير ٢٠٠٧، وفي خبر دراماتيكي، عاد مايكل دل إلى مقعد الرئاسة، ليقود شركته مرة أخرى، بعدما تتالت الإخفاقات والعثرات وتوالت تقارير الخسائر.

وفي حوار تليفوني مع مايكل دل كان التالي:

سؤال:- أنت أصغر العمالقة في هذا المجال. فهل تسبب صغر سنك كثيرًا عن الذين تعاملت معهم في الأعمال الخاصة في أي ضيق لك؟

- كلا لم يحدث هذا على الإطلاق فلم تكن إدارة شاب لشركة شيئًا غير عادي في مجال صناعة الحاسبات، والآن هناك من التقاليد والثقافة ما يجعل من المستبعد حدوث ذلك. فعلى سبيل المثال يعتبر السن في اليابان ميزة السن يصاحبها الاحترام والذكاء وغير

ذلك ولهذا كان وجود مدير تنفيذي أول لشركة في اليابان عمرة ٢٥ عامًا – يعني أن ثمة خطأ في الأمر بالضرورة ويقابل ذلك بنظرات ساخرة، ولكنني كنت أرى دائمًا أنه عندما تتخذ قرارات الشركة وتدير عجلة العمل بنفسك فلا يهم إن كنت تبلغ من العمر ٢٢ أو ٤٢ أو ٨٢ فنحن لا نفعل شيئًا سوى أن ندير العمل.

سؤال:- ولكن في الوقت نفسه، هناك أشخاص بالتأكيد التقيت بهم أثناء عملك ممن يضعون قدرتك على اتخاذ القرارات موضع الشك وذلك بسبب صغر سنك. فكيف كان تعاملك مع هؤلاء الناس؟

- كنت أتجاهلهم أساسًا.

سؤال:- ولكن إن كان هؤلاء من زبائنك فلا مفر من مواجهتهم؟

- إنه لم يحدث ذلك مطلقًا مع الزبائن ولم يحدث ذلك مطلقا مع الموردين والآن إنني على ثقة من أن الناس كانوا يتسألون فيما بينهم «أذن فماذا نفعل مع هذا الطفل؟» ولكن ذلك لم يعد يحدث فقد أصبحت رجلاً عجوزًا (دل عمره الآن ٤٢ عامًا).

سؤال:- عندما كنت تجري عمليات البيع في غرفة نومك – التي تشبه جراج بدائي – فيما عدا أنها كانت غرفة للنوم – كان من الواضح أنه لم تكن لديك خطة لكي تصبح من كبار بائعي الحاسب الشخصي. فما هي المرحلة التي أدركت فيها أنك لديك القدرة على تأسيس شركة هائلة وهل كان ذلك هو السبب الذي تركت المدرسة من أجله؟

- أتذكر أن هناك مرحلة أدركت فيها أن أمامي فرصة لبيع حاسبات تزيد قيمتها عن مليون دولار وأن ذلك هدف يسهل تحقيقه بدون الكثير من العقبات وكان ذلك بالإضافة إلى ما لمسته من عدم الاستمرار الاقتصادي مع تجار التجزئة لأجهزة الحاسبات الذين كانوا يتكاثرون بسرعة في أنحاء البلاد بأسعارهم الآخذة في الارتفاع مع انخفاض ما يقدمونه فقد بدأ كل ذلك فرصة أساسية بالنسبة لي، وكان أهم ما أفكر به هو التركيز على الاقتصاد أولاً ثم الزبون ثم المنتج على عكس ترتيب المنتج ثم الزبون ثم الاقتصاد وهي الطريقة التقليدية في الصناعة التي نعمل بها وكان ذلك النوع من التفكير عنصرًا أساسيًا في نجاحنا لفترة طويلة.

سؤال:- إذن هل توجه النصيحة إلى الطلاب الذين يترددون في اتخاذ قرار بالانتهاء من دراستهم أو البدء في تأسيس شركة؟ وهل تكتفي بأن تقول لهم أن باستطاعتهم العودة إلى المدرسة في وقت لاحق؟

- هذا سؤال جيد. وقد كانت لي إجابة واحدة عدة مرات وهي: لو تعين عليَّ أن أخبرك، أذن فأنت لا تعرف، والسبب في قولي ذلك هو أنني أذهب إلى اجتماعات رجال الأعمال ويسألني الناس «مايكل قل لي ماذا يجب عليَّ أن أفعله» وأرد عليه قائلاً «حسنًا لو تعين عليَّ أن أخبرك فأنت إذن لا تعرف».

إن ذلك ليس مما تستطيع تحديده تحديدا دقيقا أنه قرار شخصي تمامًا وعليك أن يكون لديك اقتناعك الخاص وإذا لم يكن الاقتناع فلن تستطيع عمل شيء.

سؤال:- في التركيز على ذلك النموذج في العمل وهو التوجه مباشرة إلى الزبائن. لماذا لم يحاول المنافسون لك العمل بهذا الأسلوب من قبل؟ فمن الواضح أنهم يرون أنك تربح الكثير من النقود وذلك باستبعاد التكاليف غير المباشرة وتقديم عرض أفضل للزبائن. فما هو السبب الذي جعلهم على هذه الدرجة من البطء؟

- في اعتقادي أن هذا يرجع إلى استخفافهم بهذا النموذج من العمل التجاري وهم مستمرون في ذلك حتى اليوم وإذا ألقيت نظرة على سجلات المطبوعات الخاصة بالشركات فسوف تجد جميع أنواع هذه الظاهرة، نشر في صحيفة بيزنس ويك عام ١٩٨٨ عندما كنا بصدد طرح شركتنا للاكتتاب العام وكان من بين ما قاله أحد أساطين الصناعة: إنه لا يعتقد أن الشركة تستطيع أن تنمو أكثر من ١٥٠ مليون دولار من المبيعات والآن هذا المبلغ لا يساوي إلا طلبات يومين من شركتنا.

- إذن كانت وجهة نظر تسخر من نموذج العمل في شركة دل، وثانيًا ربما أنهم لا يقتربون من الزبائن ولا يتفهمون مطالبهم، فالانفصال عن الزبون هو الموت المحقق. والكثيرون من هؤلاء الرجال يظنون أن زبونهم هو التاجر وهو أمر ما زال يثير دهشتي.

سؤال:- ما هي المميزات التي تبحث عنها عند اختيار إدارة جديدة للعمل لديك؟

- المميزات التي نبحث عنها هي أشخاص يعملون اعتمادًا على البيانات والحقائق

والخبرة بالمضمون. أشخاص يتمسكون بالخلق القويم والاستقامة ويعرفون متى تكون المجازفة ومتى يتم الابتعاد عن المجازفة.

سؤال:- إن البيع أحد المهارات التي أظهرتها. فهل ترى أن البيع من المهارات التي يمكن تطويرها أم تظن أنك دائمًا رجل مبيعات ناجح؟

- ربما لم أكن رجل مبيعات ناجح بوجه عام ولكنني أعتقد أنني أجيد الكشف عن قيمة الأشياء التي أعتقد أن لها قيمة وليس مجرد بيع أي شيء.

سؤال:- لقد قال لنا معظم من تحدثنا إليهم إنه عندما تعرضت شركاتهم لصدمة قوية وهي في كامل سرعتها. ارتفعت الأصوات المطالبة بالتخلص منهم كمدير تنفيذيين أول لشركاتهم فهل واجهت مثل هذا الموقف؟

- في الواقع لم يحدث ذلك فإنني لم أذكر أن شخصًا من خارج مبنى الشركة قد رفع صوته أو شيئًا من هذا القبيل ربما كان من بين الأسباب في ذلك أننا أقدمنا بجرأة في التعرف على المشكلات والإفصاح عنها ثم مواجهتها على نحو شديد السرعة.

إذا لم تحقق الشركة النجاح فلا تلومن إلا القائمين على إدارتها هذا هو المبدأ الذي أعتنقه وكان ذلك خطأ منا فلقد أفسدنا الأمور وكنا في غاية الشجاعة عندما قلنا ذلك داخل وخارج الشركة وحصل فريق الإدارة على الكثير من المساندة.

سؤال:- إذا تحدثنا عن النصيحة التي تقدمها للشباب الأصغر منك ممن يريدون تأسيس شركة لهم مثلكم فما هي الأشياء المهمة التي ينبغي التفكير فيها؟

- ربما أقول لهم أن يكون اهتمامه الحقيقي هو اختيار عاملين على درجة عالية من الكفاءة للعمل لديهم وأن يتعلموا منهم فمن بين التحديات التي تواجهها الشركة الجديدة هو أنك لا تعرف حقيقة ما هي الاستراتيجيات السليمة إذ يجب عليك إجراء الكثير من الاختبارات لإدخال تحسينات حقيقية عليها والوصول إلى الاتجاه الصحيح ومن ثم عليك أن تجري التجارب بنشاط وبمجرد أن تصل إلى ما هو أصلح من غيره عليك أن تصقله ثم تجعله في المركز من اهتمامك.

ليكن هناك القدرة على التوازن بين أهدافك والقدرة على تحقيقها بالفعل. ثم إننا

نجتمع في حجرة وقد نخرج بقائمة تضم ٢٥ بندًا ثم نلغي ٢٢ بندًا ونؤجلها للدراسة في العام التالي فلا سبيل أمامنا لتنفيذ كل هذا العدد.

سؤال:- وهل ينطبق ذلك على الشركات المبتدئة؟

- إن التحدي الذي يواجهه المبتدئون هو أن عليك أن تفرد جناحيك إلى أبعد ما تستطيع حتى ترى الشيء الذي سينجح أما في حالتنا فإن الأشياء الخمسة وعشرين قد تعطينا أرباحًا تزيد على ٣٠ في المائة وهي جميعًا أفكار مفيدة للربح ومنخفضة المخاطر ذلك أننا تخلصنا من قبل من كل الأشياء التي لن تنجح. أما في حالة الشركة المبتدئة فإنك لا تعرف كل الحقائق بالفعل ولذلك فإنك كلما أسرعت في إجراء تجاربك وتخلصت من الأشياء التي لا تنجح وأبقيت على الأشياء الناجحة توصلت سريعًا إلى النموذج الناجح للشركة.

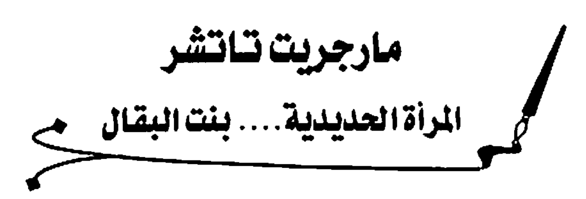
هذا الرجل هو مايكل دل الذي:

- استحدث من خلال شركته نظامًا عالميًا رقميًا لبيع منتجاتها.

- وصل بمبيعات شركته منذ أن استحدثت هذا النظام أكثر من ١٨ بليون دولار أمريكي. وقد ارتفع معدل مبيعاتها من مليون دولار أسبوعيًا إلى مليون دولار يوميًا وبسرعة فائقة ارتفعت مبيعاتها إلى ٣ ملايين يوميًا ثم خمسة ملايين يوميًا والآن تصل مبيعاتها إلى ١٤ مليون دولار يوميًا.

- وصف التجارة اليوم بـ: (خليط من «وجه لوجه» و «أذن لأذن» و «لوحة مفاتيح كمبيوتر للوحة مفاتيح كمبيوتر») وكل هذه النماذج لها مكانها في الإنترنت لا تستبدل بالبشر لكنها تجعلهم أكثر فعالية. ونحن بالانتقال إلى روتين التفاعل عن طريق الإنترنت وبتمكين المستهلكين من تقديم خدمات لأنفسهم قد أعطينا الحرية لمسئولي مبيعاتنا أن يقوموا بأعمال لها قيمة مع المستهلكين.

وقد كان لها قيمة مع المستهلكين.



مارجريت تاتشر

المرأة الحديدية.... بنت البقال

إنها امرأة تمتلك شاربي الملكة فيكتوريا هذه التي كانت تثير الرهبة في قلوب الرجال، لم يكن صوتها يمت إلى الأنوثة بصلة، وكانت تمتطي حصانها على طريقة جنكيز خان لم تكن امرأة ونصف كما وصفها البعض، بل رجل ونصف، يضاف إلى ذلك نصف امرأة.

وباستثناء ونستون تشرشل ليس هناك سياسي بريطاني في القرن العشرين أشهر من مارجريت تاتشر.

ولدت في ١٣ أكتوبر ١٩٢٥. رئيسة وزراء بريطانيا من سنة ١٩٧٩ إلى ١٩٩٠. وبذلك كانت أول امرأة بريطانية تتسلم هذا المنصب، وأول بريطاني في القرن العشرين خدم هذه المدة الطويلة رئيسًا للوزراء. تم اختيار تاتشر رئيسًة لحزب المحافظين عام ١٩٧٥م، وأصبحت رئيسة للوزراء بعد أن هزم حزبها حزب العمال في الانتخابات العامة التي جرت عام ١٩٧٩م.

وُلدت مارجريت هليدا روبرتس في جرانثام في لينكولنشاير بإنجلترا. وكان والدها صاحب محل للبقالة، بينما كانت والدتها خياطة للسيدات، وقد تربت تربية صارمة. أما في المدرسة فكانت مارجريت طالبة متفوقة ورياضية ممتازة ففي عام ١٩٤٣م حصلت على منحة لدراسة الكيمياء بجامعة أكسفورد، وتخرجت فيها عام ١٩٤٧م، وعملت بوظيفة كيميائي أبحاث خلال الفترة من ١٩٤٧م إلى ١٩٥١م. كما بدأت تدرس القانون في أوقات فراغها.

وفي عام ١٩٥١م تزوجت دينيس ثاتشر الذي كان ضابطًا سابقًا في سلاح المدفعية الملكية، وأصبح فيما بعد من رجال الأعمال الناجحين.

دخلت مارجريت ثاتشر مجلس العموم عام ١٩٥٩م. وفي عام ١٩٧٠م عاد المحافظون إلى الحكومة بقيادة إدوارد هيث الذي عينها وزيرة للتعليم. وبدأت ثاتشر المنافسة على قيادة الحزب عام ١٩٧٤م، وأصبحت رئيسة للوزراء عام ١٩٧٩م بعد فوزها على حزب العمال في الانتخابات العامة.

شددت أول حكومة لتاتشر (١٩٧٩- ١٩٨٣م) من سياستها النقدية، وسمحت بارتفاع معدل البطالة، وألغت الرقابة على الأسعار، حيث بدأت تاتشر موجة من تحرير الاقتصاد، بخصخصة الاتصالات والمرافق العامة، مثل: الكهرباء والغاز والمياه. وخصخصت الموانئ البحرية والجوية.

كانت هي أول موجة مستنيرة في بناء رأسمالية معاصرة تنهض بالمجتمع كله وتعمل على تقريب الطبقات عبر النشاط الاقتصادي المفتوح. وقد سعت إلى تمليك الفقراء منازل الحكومة لدفعهم إلى دائرة الشراء. وعندما خصصت شركات القطاع العام لم تمنحها لاستثمارات خاصة بعيدًا عن ضوابط السوق وأسعاره، وإنما اشترطت اكتتاب شعبي عريض، حتى ولو كان الأمر ملكية لعدة أسهم فقط. وأرادت تاتشر من هذه العملية دفع حيوية داخل نطاق الحياة العامة وإنعاش موجة شرائية جديدة في قلب السوق الرأسمالي اعتمادًا على كل أفراد المجتمع.

أدركت تاتشر، أيضًا أن التنمية الرأسمالية تعتمد على خلق فرص العمل وبناء المشروعات الجديدة واستنهاض كافة المهارات في عصر جديد أطلق عليه الرأسمالية الشعبية، في تضاد مع الأخرى الاحتكارية والمستغلة والتي تقوم على العزل الاجتماعي وترك الأغنياء يعيشون بينما الفقراء يموتون.

أدت الخصخصة في بريطانيا للمزيد من تشغيل اليد العاملة، مع انتعاش في سوق الأموال نتيجة انتشار الحيوية الاقتصادية والمشاركة الجماعية فيها.

هذا عن تاتشر الاقتصادية.

أما عن تاتشر الإنسانة وصاحبة الإرادة الفولاذية فيحكي عنها هارفي توماس والذي كان على مدى ثلاثة عشر عامًا المستشار الخاص لها، والذي اشتملت مهامه على التنسيق الإعلامي والسياسي بين الفعاليات المختلفة للحزب المحافظ وكذلك بين الحكومة متمثلة في مكتب رئيس الوزراء والجهات الخارجية. وإضافة إلى ما تقدم فقد كان المسئول الأول عن تنظيم لقاءاتها وأجندتها السياسية ومؤتمراتها الصحفية كما كان كاتب خطبها ومدير حملاتها الانتخابية الثلاث والتي نجحت فيها على التوالي. نفى هارفي توماس عن السيدة مارجريت تاتشر صفة الإنسانة الجامدة الحديدية الحادة الطباع فقد كانت كما ذكر شديدة

الحساسية ذات حس مرهف يشغل بالها على الدوام مصلحة أمتها العليا ورفاهية شعبها، وضرب مثال على ذلك واصفًا لحظة تلقيها نبأ غرق السفينة الحربية (شيفيلد) أثناء حرب جزر الفوكلاند ١٩٨٢م، ويقول هارفي توماس إننا كنا نعد لخروجها على المسرح لإلقاء كلمة أمام جمع غفير من الناس فإذا بي أتلقى النبأ ونحن خلف الكواليس فهمست به في أذنها. فإذا بها تنهمر دموعها ثم انتحبت وظلت على هذه الحال ما يزيد عن الخمس وأربعين دقيقة.

وكانت كل ما توقفت عن البكاء هنيهة تنظر إليَّ قائلة: «هل تعلم يا هارفي إني أول رئيس لوزراء بريطانيا منذ ما يزيد عن ثلاثة وعشرين عامًا يرسل أبناؤها ليلقوا حتفهم بعيدًا عن أرضهم ووطنهم.

إنني أتألم على فراقهم وأحس بمعاناة أهلهم، ولكنك تعلم ياهارفي أننا مضطرون إلى ذلك فهيبتنا ومكانتنا لا تسمح لنا بالتقاضي أو التقاعس عن استرداد حقوقنا أو السماح للأرجنتين وغيرها أن تجعل من بريطانيا مادة للسخرية حول العالم». يقول هارفي توماس: لقد ظللت أواسيها حتى كفكفت دموعها ولم يغمض لها جفن إلا عندما اطمأنت أن معظم طاقم السفينة وبحارتها قد تم إنقاذهم وانتشالهم ومع ذلك عندما خرجت لتواجه الجمهور وتلقي فيهم خطبتها كانت قد استعادت رباط جأشها وبرزت إليهم بصفتها قائدة للأمة ورمز قوتها وصلابتها وإرادتها.

لم تكن مارجريت تاتشر تتمتع بالرفاهيات الممنوحة لها بصفتها رئيسة للوزراء فلم يعرف عنها استمتاعها بفترات إجازة ذات بال أو اهتمامها بالحياة المترفة من مأكل وملبس ومعيشة بالرغم من انتمائها لعائلة غنية لها باع كبير في عالم المال والأعمال. وكانت تقول لمن حولها، بمزيج من اللطف والحزم: «إن وقتنا ليس ملكنا وإن البريطانيين لم يأتوا بنا إلى سدة الحكم ليكافئوننا برغد العيش ومتع الحياة ولكنهم أوصلونا إلى مقاعد البرلمان والحكومة لثقتهم فينا وإيمانهم بمبادئنا ورضاهم بسياساتنا والتزاماتنا نحوهم». وبالرغم من تلطفها وتفهمها فقد كانت منضبطة في نفسها ولا تقبل تقصيرًا أو تقاعسًا من أي من منسوبيها أو أعضاء حكومتها، فالمصلحة العليا لا تقبل المساومة.

أما في اللقاءات العامة فقد كانت تصر، بخلاف العادة السياسية أن تكون أول

الحضور ليفاجأ كل من ولج الحفل أن ضيف الشرف في استقباله شخصيًا فتمنح الحاضر لحظات إنسانية شخصية تشعره بأنه شخصيًا محط رعايتها واهتمامها، وقد أثرت هذه العادة في الشعور العام نحو شخصها إذ أنه بالرغم من الاختلاف معها سياسيًا كان الجميع يقدرونها ولا يشكون في صدق توجهاتها.

وقد كان السياسيون فيما سبق لا يلجون الحفل إلا بعد اكتمال الحضور وتجمهرهم ليستقبلوه استقبال الفاتحين إرضاءً لغرورهم وتقيدًا بعادات لم تشأ مارجريت تاتشر أن تكون أسيرة لها أو أن تتركها تطغى على عادتها الإنسانية وروحها في العمل التي آثرت أن تكون هي الغالبة.

أما عن علاقتها مع ملوك ورؤساء العالم، فقد كانت تقدر مكانتهم المعنوية وما يرمزون إليه كممثلين لشعوبهم إلا أنها، وبالرغم من ذلك كله، لم تسمح للرسميات والطقوس المراسمية أن تشوش عليها مفهومها وطبيعتها في التعامل مع الآخر فقد كانت تنظر إلى كل قائد أو سياسي أو رئيس كل دولة كونه عنصر آدمي إنساني قبل كل شيء وبعده، فوراء الأقنعة المراسمية إنسان مثلها يحسن أن تتحدث معه من هذا المنطلق فقد كانت تحرص دائمًا على أن تكون لقاءاتها مع هؤلاء لقاءات ودية وأن تقترب منهم عائليًا وأن لا تقحم عالم الحكم والسياسة في كل لقاء أو محادثة هاتفية ودية إذ أنها كانت تسأل عن مريض وتتابع أخباره وتشاركهم في أفراحهم وأتراحهم حتى أنستهم في لقاءاتها العائلية والودية أنها لا تزال رئيسة وزراء بريطانيا.

وبالرغم من كل ما تقدم، لم تكن بريطانيا ومصلحتها العليا تغيب عن بالها كانت تنهلهم بنظراتها الثاقبة المستشرفة للأحداث وكانت تعمل بتفاني ولساعات طوال دون انقطاع يستحي معها موظفوها وأعضاء حكومتها أن يتقاعسوا إذ كانت تضرب لهم المثال الحي على العمل الدءوب والإحسان في الأداء قولاً وفعلاً فلم تكن ممن يعطون النصيحة ويلهبون المشاعر ويحركون القلوب لتنقض هذا كله بخلودها إلى الدعة والراحة فتقول ما لا تفعل فقد كان مبدؤها في القيادة والإدارة أن تكون قائدًا تقود من خلال ضرب الأمثلة الحية دون الحاجة إلى التنظير والنصح والتوجيه من على برج عاجي.

كانت مارجريت تاتشر إنسانًا طبيعيًا تعاني ما يعانيه الإنسان من قصور وطبائع

جبلية إلا أنها كانت تتمتع بأعظم خصلة يمكن أن يتمتع بها قائد وسياسي ألا وهي خصلة المثابرة والإرادة التي لا تلين وكرهها الشديد لأن تتقمص أي دور لا يناسب طبيعتها وشخصيتها وإنسانيتها.

إن هذه المرأة الخطيبة المفوهة صاحبة القدرة على الإقناع كانت كذلك- والكلام على لسان هارفي توماس المستشار الخاص بها- لأننا كنا نجلس حولها قبل كل خطبة تلقيها نستمع إليها وهي تقرأ خطابها واقفة أمامنا وتعيده علينا عشرات المرات ونحن نستوقفها وننبهها على أماكن الوقوف على الكلمات وأماكن خفض الصوت بتأثر أو رفعه بحماس وكانت تتلقى كل هذه النصائح والتعليمات بصبر ومثابرة وكنا نفعل ذلك على مدى سبع ساعات متواصلة ونحن جلوس حولها نقيم وننتقد ونعدل ونوجه وهي ماثلة أمامنا واقفة لا تجلس حتى تنتهي من التدريب على هذه الخطبة أو تلك وكان هذا الأمر يتكرر مع كل كلمة تقولها أو خطبة تلقيها.

أما اللقاءات الإعلامية باختلافها فقد كنا نعد لها على مدى يومين متتالين مع مارجريت تاتشر قبل اللقاء ونجلس معها بعده لنقيم أداءها وأثر ما قالته محليًا وعالميًا. إن هذا ما جعلها تبدو وكأنها ذلك الخطيب المفوه الموهوب الذي يشد انتباه الناس وصاحب القدرة على إقناعهم، إنها يا سيدي الإرادة والمثابرة والجدية ووضوح الأهداف ومضرب المثل والعمل الدءوب.

وفي عصر يوم في مجلس العموم البريطاني (البرلمان) وأثناء متابعة جلسات المجلس ومناقشة إعلان حرب تاتشر على فوكلاند والأرجنتين.. واحتدم النقاش بين مؤيد ومعارض إلا أنه أخذ في اتجاه تفوق المعارضين للحرب وكانوا جميعًا أعضاء حزب المعارضة العمالي وانضم إليهم غالبية حزب المحافظين الحاكم.. حزب مارجريت تاتشر. وبدأ يلوح في الأفق إمكانية هزيمة مشروع حزب تاتشر على الأرجنتين وبما يعني إيقاف الأسطول البريطاني في عرض البحر وعودته واستقالة تاتشر من رئاسة الوزراء لتعود إلى ماكينة خياطتها في بيتها الريفي.

لم يبق على موعد التصويت سوى دقائق.. والأنظار كلها مصوبة على تلك العجوز القابعة في الصف الأمامي.. أنظار بعضها تنم عن الرثاء والشفقة لما آلت إليه المرأة الحديدية أواخر أيامها. تركها كبار وزرائها ومعارفها ومحبوها وحتى حزبها.

فجأة وقفت تاتشر وبصوت عال مجلجل فقالت وقالت وبرهنت وتحججت.. واستفسرت وفسرت.. وتحدت ووعدت.. وبرهنت ثم برهنت..

ودق ناقوس البرلمان بالتصويت ونادى رئيس المجلس بأعلى صوته: حان موعد التصويت.. فصوتوا يا قوم.. صوتوا يا أعضاء البرلمان.. صوتوا أيها الأعضاء.. صوتوا لرجلنا الوحيد في هذا البرلمان.. صوتوا لمارجريت تاتشر.

وصوت البرلمان كله لمشروع مارجريت تاتشر. لقد اختصر رئيس المجلس كل ما كان يجيش في الصدور بكلمات مقطوفة..

الرئيس ميتران يقول عن السيدة تاتشر المرأة الحديدية: لها عينا السفاح كاليجولا وشفتا مارلين مونرو.. وقيل نقلا عنه أيضًا: لها عينا مارلين مونرو وشفتا ستالين.. أي: جميلة متوحشة.

أما عن سبب مقولته هذه فقد فسرها كتاب ظهر أخيرًا في فرنسا للطبيب النفسي علي الموجودي يتحدث فيه عن حكاية غريبة.. ففي يوم تلقى مكالمة من القصر الجمهوري في فرنسا.. وكان عليه أن ينتظر وأن تكون عيادته خالية من الزوار تمامًا.. وانتظر الطبيب ساعة ونصفًا.. وانفتح الباب عن الرئيس الفرنسي فرنسوا ميتران.. وقبل أن يفكر الطبيب قال له ميتران: جئتك لا لأني مريض ولكن أريد أن أسألك عن هذه السيدة التي ترأس وزراء بريطانيا.. مارجريت تاتشر. وما الذي يجب أن أعمله!

كانت تاتشر قد أعلنت الحرب على الأرجنتين التي تريد غزو جزر فوكلاند وتحرك الأسطول البريطاني خمسة آلاف كيلو متر إلى أقصى الجنوب من المحيط الأطلنطي.

وكان الأسطول الأرجنتيني يستخدم صواريخ مروعة فرنسية الصنع اسمها «إكزوسيست» أي السمك النطاط.. لأن الصواريخ تنطلق وتظل أعلى من سطح الماء وتصيب البواخر البريطانية. فأغرقت ثلاثًا.

وذهبت مارجريت تاتشر إلى الرئيس ميتران وقالت له: سوف أستخدم الصواريخ النووية إذا لم تعطني الشفرة الخاصة بالصواريخ التي تستخدمها الأرجنتين! أي أنها في حاجة إلى الشفرة لكي تحول الصواريخ بعد انطلاقها بعيدًا عن الأسطول البريطاني.

ووجد الرئيس ميتران أنه في موقف صعب جدًا. وقال للطبيب: لقد كانت لهجتها

قاطعة. فقد ألقت المسئولية كلها فوق دماغي.. وإنني إذا رفضت فسوف أكون السبب في هذه الحرب النووية.. وقال له: أن لهجة السيدة ماجي كانت قاطعة. فهي لم تطلب. وإنما كأنها أمرتني وهددتني! وقال: إنه أعطاها الشفرة. وبذلك تدخلت في مسار الصواريخ التي حولتها بعيدًا عن السفن البريطانية. وانتهت الحرب لصالح بريطانيا!

وقال الرئيس ميتران للطبيب: إنما جئت إليك لأطلب منك أن تكتب هذا على لساني: وأن يصدر كتابك في الذكرى العاشرة لوفاتي.. لأنني لا أستطيع أن أعرض هذه الكارثة على مجلس الوزراء فكلهم يكرهون تاتشر، ويسعدهم أن تهزمها الأسلحة الفرنسية في أقصى الأرض.

وللدلالة على دقتها ما حدث وأعلنه التلفاز الألماني حيث كان قد أجرى مقابلة مع جورج بوش الأب ومع مارجريت تاتشر ومن ضمن الأسئلة كان موضوع الإسلام والصحوة الإسلامية، فرد بوش قائلاً: من ضمن الدراسات التي أجريناها على حال المسلمين وجدنا أنه يمكن أن تنهض الدولة الإسلامية المزعومة سنة ٢٠٢٠م فقاطعته تاتشر قائلة: عفوًا سيادة الرئيس، ولكن دراستنا صححت الرقم إلى ٢٠٢٢م. وفي كلمة شهيرة قالها بوش الأب في أحد مؤتمراته يقول: لو استمرت الصحوة الإسلامية على ما هي عليه الآن فستقام لهم خلافة على سنة ٢٠٤٨ فقاطعته تاتشر رئيسة وزراء بريطانيا وقالت: عذرًا فالخبراء عندنا يقولون: ٢٠٤٦.

من أقوالها:

- إن أردت القول فابحث عن رجل... إن أردت الفعل فابحث عن امرأة.

- يظن الناس أنه ليست هناك مساحة كافية على القمة. إنهم يميلون للتفكير في القمة على أنها قمة أفرست التي لا تقهر. وأقول هنا: إن هناك مساحة هائلة تتسع للكثيرين على القمة.

* * *

الإمام الشافعي

العالم المجدد

شهد القرن الثاني الهجري ظهور مدرستين أساسيتين في الفقه الإسلامي، هما: مدرسة الرأي، ومدرسة الحديث، نشأت المدرسة الأولى في العراق، وهي امتداد لفقه عبد الله بن مسعود الذي أقام هناك، وحمل أصحابه علمه وقاموا بنشره، وكان ابن مسعود متأثرًا بمنهج عمر بن الخطاب في الأخذ بالرأي، والبحث في علل الأحكام حين لا يوجد نص من كتاب الله أو سنة رسوله ﷺ، ومن أشهر تلامذة ابن مسعود الذين أخذوا عنه: علقمة بن قيس النخعي، والأسود بن يزيد النخعي، ومسروق بن الأجدع الهمذاني، وشريح القاضي، وهؤلاء كانوا من أبرز فقهاء القرن الأول الهجري.

ثم تزعم مدرسة الرأي بعدهم إبراهيم بن يزيد النخعي فقيه العراق بلا منازع، وعلى يديه تتلمذ حماد بن سليمان، وخلفه في درسه، وكان إمامًا مجتهدًا، كانت له بالكوفة حلقة عظيمة يؤمها طلاب العلم، وكان من بينهم أبو حنيفة النعمان الذي فاق أقرانه، وانتهت إليه رئاسة الفقه، وتقلد زعامة مدرسة الرأي من بعد شيخه، والتف حوله الراغبون في تعلم الفقه، وبرز منهم تلاميذ بررة، على رأسهم أبو يوسف القاضي، ومحمد بن الحسن، وزفر، والحسن بن زياد وغيرهم، وعلى يد هؤلاء تبلورت طريقة مدرسة الرأي واستقر أمرها ووضح منهجها.

وأما مدرسة الحديث، فقد نشأت بالحجاز، وهي امتداد لمدرسة عبد الله بن عباس وعبد الله بن عمر وعائشة وغيرهم من فقهاء الصحابة الذين أقاموا بمكة والمدينة، وكان يمثلها عدد كبير من كبار الأئمة، منهم سعيد بن المسيب، وعروة بن الزبير، والقاسم بن محمد، وابن شهاب الزهري، والليث بن سعد، ومالك بن أنس. وتمتاز تلك المدرسة بالوقوف عند نصوص الكتاب والسنة، فإن لم تجد التمست آثار الصحابة، ولم تلجئهم مستجدات الحوادث التي كانت قليلة في الحجاز إلى التوسع في الاستنباط بخلاف ما كان عليه الحال في العراق.

وجاء الشافعي والجدل مشتعل بين المدرستين فأخذ موقفًا وسطا، وحسم الجدل الفقهي القائم بينهما بما تيسر له من الجمع بين المدرستين، بعد أن تلقى العلم وتتلمذ على كبار أعلامهما مثل مالك بن أنس من مدرسة الحديث، ومحمد بن الحسن الشيباني من مدرسة الرأي.

المولد والنشأة: في مدينة غزة كان مولد أبي عبد الله محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع في سنة خمسين ومائة من الهجرة، وتشاء الأقدار أن تكون هي السنة التي توفي فيها الإمام أبو حنيفة النعمان. ويلتقي الشافعي في النسب مع رسول الله ﷺ في عبد مناف.

نشأ الشافعي يتيمًا، وانتقلت به أمه إلى مكة وهو ابن سنتين حتى ينشأ على ما ينشأ عليه أقرانه من قبيلته قريش، وكانت مكة تموج بالفقهاء والمحدثين، وبعد أن حفظ القرآن- ولم يكن قد تجاوز سبع سنين- بدأ في التردد على حلقات العلم، ورزقه الله شغفًا بالعلم وحبًا في طلبه، فكان يلزم حلقات العلم ويحفظ الحديث، ويتردد على البادية حتى يفصح لسانه ويستقيم نطقه، ولزم في سبيل ذلك قبيلة «هذيل» وكانت أفصح العرب، ولقد كان لهذه الملازمة أثر في فصاحته وبلاغة ما يكتب حتى قالوا: إنه حجة في العربية تؤخذ عنه اللغة وحتى إن الأصمعي وهو من أئمة اللغة المعدودين يقول: «صححت أشعار هذيل على فتى من قريش يقال له محمد بن إدريس». وبلغ من اجتهاده في طلب العلم أن أجازه شيخه بالفتيا وهو لا يزال صغير السن.

الرحلة في طلب العلم:

كان الإمام مالك قد طبقت شهرته الآفاق، وتناقل الناس كتابه الموطأ، وسمت همة الفتى الصغير إلى الذهاب إليه في المدينة حيث يقيم، لكنه لم يرد أن يذهب دون أن يحفظ كتاب الموطأ، فلما جلس الشافعي بين يدي مالك، وقرأ عليه «الموطأ» أعجب الإمام مالك بقراءته وفصاحته، وكان عمر الشافعي ثلاث عشرة سنة تقريبًا، ومنذ ذلك الوقت لازم الإمام الشافعي الإمام مالكا ست عشرة سنة حتى توفي.

ولما توفي مالك عمل الشافعي واليًا على «نجران»، وسار فيهم بالعدل، غير أن ذلك

لم يجد هوى عند بعض الناس، فوشوا به إلى الخليفة هارون الرشيد، فأرسل في استدعائه لكنه لما حضر بين يدي الخليفة أحسن الدفاع عن نفسه بلسان عربي مبين، وبحجة ناصعة قوية؛ فأعجب به الخليفة، وأطلق سراحه، ووصله بعطية قدرها خمسون ألفًا، أنفقها الشافعي وفرقها على حجاب أمير المؤمنين وخدامه قبل أن يخرج من باب القصر.

وظل الشافعي في بغداد عاصمة دار الخلافة، واتصل بمحمد بن الحسن الشيباني تلميذ أبي حنيفة ولازمه ملازمة لصيقة، وقرأ كتبه وتلقاها عليه، وبذلك اجتمع له فقه الحجاز وفقه العراق، وعلم أهل الحديث وعلم أهل الرأي، ثم عاد إلى مكة ليعقد فيها أول مجالسه العلمية في الحرم المكي، والتقى به كبار العلماء في موسم الحج، واستمعوا إليه، وفي أثناء هذه الفترة التقى به الإمام أحمد بن حنبل وتتلمذ عليه، وبدأت تظهر شخصية الشافعي ومنهجه الجديد في الفقه الذي هو مزيج من فقه أهل العراق وأهل المدينة، أنضجه عقل متوهج، عالم بالقرآن والسنة، بصير بالعربية وآدابها خبير بأحوال الناس وقضاياهم، قوي الرأي والقياس.

الرحلة إلى بغداد:

بعد أن أقام الشافعي في مكة نحوًا من تسع سنوات استقام خلالها منهجه، واستوت طريقته، ورسخت قدمه، وزادت نفسه ثقة فيما ذهب إليه- رحل إلى بغداد ومكث الشافعي هناك سنتين، نشر بها مذهبه القديم، وألف كتابه «الرسالة» الذي وضع به الأساس لعلم أصول الفقه، والتف حوله العلماء ينهلون من علمه، ويتأثرون بطريقته الجديدة التي استنها، ولازمة أربعة من كبار أصحابه، هم: أحمد بن حنبل، وأبو ثور، والزعفراني، والكرابيسي.

ثم رجع الإمام الشافعي إلى مكة وأقام بها فترة قصيرة، غادرها بعدها إلى بغداد للمرة الثالثة والأخيرة لكنه لم يقم بها طويلاً بعد أن صار له أتباع ومريدون ينشرون طريقته، فغادر بغداد إلى مصر، وكانت منقسمة قسمين: فرقة مالت إلى مالك وناضلت عنه، وفرقة أخرى مالت إلى قول أبي حنيفة وانتصرت له، بالإضافة إلى تلاميذ الإمام المجتهد الليث بن سعد الذي وصفه الشافعي بأنه أفقه من مالك، لكنه لم يلتق به ويتتلمذ على يديه، لضيق حاله إبان الطلب، فعجز عن إعداد ما يلزمه في الرحلة إليه في مصر،

وكان كثيرًا ما يبدي أسفه على فوات فرصة لقاء الليث.

الإقامة بمصر:

قدم الشافعي مصر تسبقه شهرته وتقدير العلماء له وإجلالهم لمنزلته، ثم بدأ في إلقاء دروسه بجامع عمرو بن العاص، فمال إليه الناس، وجذبت فصاحته وعلمه كثيرًا من أتباع الإمامين أبي حنيفة ومالك.

وفي مصر وضع الشافعي مذهبه الجديد وهو الأحكام والفتاوى التي استنبطها بمصر وخالف في بعضها فقهه الذي وضعه ببلاد العراق، وصنف كتبه الخالدة التي رواها عنه تلاميذه.

تدوين المذهب:

أتيح للشافعي ما لم يتح لغيره من الأئمة الكبار، من تدوين مذهبه ونشره في كتب كتبها بنفسه، وأهم هذه الكتب:

الرسالة في أصول الفقه، كتاب الأم، وهو يشمل أبواب الفقه كلها، ويمتاز بجمال الأسلوب ودقة التعبير، وبعرض آراء العلماء المخالفين ومناظرتها.

منهج تفكيره: وهو بقوله وفعله معًا رسم هذا المنهج الفكري ومعالمه ومن المعالم:

- **إجلال العلم وتقديمه على العبادة كصلاة النافلة:** كذلك قال الشافعي: «طلب العلم أفضل من صلاة التطوع» وكذلك عمل حين بات عند أحمد بن حنبل وكانت لأحمد ابنة عابدة صالحة كانت تتوقف لرؤية الشافعي لما كان أبوها يذكره عنه فلما بات عندهم قام أبوها أحمد إلى قيام الليل على حين ظل الشافعي مستلقيًا على ظهره والبنت ترقبه إلى صلاة الفجر فلما أصبحت قالت لأبيها: يا أبت أنت تعظم الشافعي وما رأيت له في هذه الليلة صلاة ولا ذكرًا؟! فبينما هما في الحديث إذ قام الشافعي فقال له الإمام أحمد: كيف كانت ليلتك؟

فقال الشافعي: ما رأيت أطيب منها ولا أبرك منها ولا أربح... فقال له أحمد: كيف ذلك؟ قال الشافعي: لأني قد رتبت في هذه الليلة مائة مسألة وأنا مستلق على ظهري كلها

في منافع المسلمين، فقال أحمد لابنته: هذا الذي عمل الليلة وهو نائم أفضل من الذي عملته وأنا قائم رحمه الله الشافعي فقد كان فقيه النفس، موفور العقل، صحيح النظر والتفكر، وعابدًا ذاكرًا. ومع حبه للعلم كما قال وفعل ومع ذلك روى عنه الربيع بن سليمان تلميذه أنه كان يحيي الليل صلاةً إلى أن مات رحمه الله، وكان يختم في كل ليلة ختمة.

- **حب الحقيقة وإيثارها على كل ما عداها من مغنم شخصي:** فهو يقول: ما ناظرت أحدًا إلا أحببت أن يوفق ويسدد ويعان ويكون عليه رعاية من الله عز وجل.

ويقول أيضًا: ما ناظرت قط أحدًا على الغلبة.

ومن تقديره لهذا الخلق العلمي في حب الحقيقة أن يجعل هذا الحب معيارًا لتقدير الرجال فيقول: ما أوردت الحق والحجة على أحد فقبلها حتى هبته واعتقدت مودته ولا كابرني أحد على الحق ودافع الحجة إلا سقط في عيني ورفضته.

ويقول أيضًا: «ما ناظرت أحدا إلا ولم أبال يبين الله الحق على لسانه أو لساني».

- **شعوره بالحاجة الاجتماعية الفردية والجماعية إلى العلم:**

وفي هذا يقول: من أراد الدنيا فعليه بالعلم، ولم يعط الإنسان في الدنيا بعد النبوة أفضل من العلم، ويقول أيضًا: وددت أن الناس انتفعوا بهذا العلم ولم ينسب إليَّ منه شيء.

- **تقدير الوسيلة المأمونة:**

فيقول: إذا صح الحديث فهو مذهبي واضربوا بقولي عرض الحائط وهو بتواضعه يقول لأحمد بن حنبل وهو تلميذه: أما أنتم فأعلم بالحديث مني فإذا كان الحديث صحيحًا فأعلموني، إن يكون كوفيًا أو بصريًا أو شاميًا اذهب إليه إذا كان صحيحًا.

- **حرصه وهو يلقي دروسه على حرية الطلبة العقلية وشعوره باستحالة القهر العقلي مادام العقل يؤدي عمله:**

فهو يقول لهم: إذا ذكرت لكم ما لم تقبله عقولكم فلا تقبلوه فإن العقل مضطر إلى قبول الحق، وكان يقول لصاحبه (البويطي): اصبر للغرباء وغيرهم من التلاميذ، وينشد قوله:

أهين لهم نفسي لأكرمها بهم ... ولن يكرم النفس الذي لا يهينها

- **تطور الشافعي العقلي والفقهي:** فقد أعاد الإمام النظر فيما كتب مرة في بغداد وأخرى في مصر حتى عُرف فقهه بقولين: أحدهما قديم وهو الذي صنفه في بغداد والآخر جديد وهو الذي صنفه بمصر، وكان لا يريد أن يروى عنه الفقه القديم وله عبارة نصها: لا أجعل في حل من روى عني كتابي البغدادي.

وهذا الإمام المجدد اليتيم الفقير لم يكن يجد أجر المكتب الذي تعلم فيه ولا يظفر بالورق الذي يكتب عليه محفوظاته فيذهب إلى الديوان ليأخذ الورق المستعمل فيكتب في ظهره.

وكان له ميل رياضي أعانت عليه بيئته ووفاء جسمه فقد كان وافي الطول حسن الخلق ولع بالرماية، وقال: كانت همتي في شيئين الرمي والعلم فصرت في الرمي بحيث أصيب عشرة من عشرة.

وأما في الشعر فمن أقواله الشهيرة:

ما حك جلدك مثل ظفرك	فتول أنت جميع أمرك

***

ما طار طير وارتفع	إلا كما طار وقع

***

نعيب زماننا والعيب فينا	وما لزماننا عيب سوانا
ونهجوا ذا الزمان بغير ذنب	ولو نطق الزمانِ لنا هجانا
وليس الذئب يأكل لحم ذئب	ويأكل بعضنا بعضًا عيانا

***

ضاقت فلما استحكمت حلقاتها	فرجت وكنت أظنها لا تفرج

وقال أيضًا:

إذا رمت أن تحيا سليمًا من الردى	ودينك موفور وعرضك صين
فلا ينطقن منك اللسان بسوأةٍ	فكلك سوءات وللناس ألسن
وعيناك إن أبدت إليك معائبًا	فدعها وقل يا عين للناس أعين
وعاشر بمعروفٍ وسامح من اعتدى	ودافع ولكن بالتي هي أحسن

وقال أيضًا:

الدهر يومان ذا أمن وذا خطر ... والعيش عيشان ذا صفوٌ وذا كدر
أما ترى البحر تعلو فوقه جيف ... وتستقر بأقصى قاعه الدرر
وفي السماء نجوم لا عداد لها ... وليس يكسف إلا الشمس والقمر

ومن شعره:

ولما قسى قلبي وضاقت مذاهبي ... جعلت الرجا مني لعفوك سلما
عاظمني ذنبي فلمَّا قرنته ... بعفوك ربي كان عفوك أعظما
فما زلت ذا عفوٍ عن الذنب لم تزل ... تجود وتعفو منةً وتكرما

أخي لن تنال العلم إلا بستة ... سأنبيك عن تفصيلها ببيان
ذكاءٌ وحرصٌ واجتهادٌ وبلغةٌ ... وصحبة أستاذٍ وطول زمان

قالوا سكت وقد خوصمت قلت لهم ... إن الجواب لباب الشر مفتاح
والصمت عن جاهلٍ أو أحمقٍ شرفٌ ... وفيه أيضًا لصون العرض إصلاح
أما ترى الأسد تُخشى وهي صامتةٌ ... والكلب يخشى لعمري وهو نباح

وعيناك إن أبدت إليك معايبًا ... فدعها وقل يا عين للناس أعين
فلا ينطقن منك اللسان بسوأةٍ ... فكلك سوءات وللناس ألسن
وعاشر بمعروفٍ وسامح من اعتدى ... ودافع ولكن بالتي هي أحسن

ومن أقوال الشافعي: (من حفظ القرآن نبل قدره، ومن تفقه عظمت قيمته ومن حفظ الحديث قويت حجته، ومن حفظ العربية والشعر رق طبعه، ومن لم يصن نفسه لم ينفعه العلم).

ويقول عنه الإمام أحمد: «ما أحد مس محبرة، ولا قلمًا؛ إلا للشافعي في عنقه منة». ويلغ من إكبار أحمد بن حنبل لشيخه الشافعي أنه قال حين سأله ابنه عبد الله: أي رجل كان الشافعي، فإني رأيتك تكثر الدعاء له؟ قال: «كان الشافعي كالشمس للنهار وكالعافية للناس، فانظر هل لهذين من خلف أو عنهما من عوض».

الإمام البخاري

أمير أهل الحديث والبحر الذي لا ساحل له

إنه رجل قالوا عنه الكثير:

✍ قال عنه الإمام أحمد بن حنبل: ما أخرجت خراسان مثل محمد بن إسماعيل.

✍ قال عنه يحيى بن جعفر: لو قدرت أن أزيد من عمري في عمر محمد بن إسماعيل لفعلت فإن موتي يكون موت رجل واحد وموت محمد بن إسماعيل فيه ذهاب العلم.

✍ **قال رجاء:** هو- يعني البخاري- آية من آيات الله تمشي على ظهر الأرض.

✍ **قال أبو عبد الله الحاكم «في تاريخ نيسابور»:** هو إمام أهل الحديث بلا خلاف بين أهل النقل.

✍ **قال عنه ابن خزيمة:** ما رأيت تحت أديم السماء أعلم بحديث رسول الله ولا أحفظ له من محمد بن إسماعيل البخاري.

✍ **يقول الحافظ الذهبي في «تذكرة الحفاظ»:** وكان رأسًا في الذكاء، رأسًا في العلم، رأسًا في الورع والعبادة، ويقول في كتابه «العبر»: وكان من أوعية العلم يتوقد ذكاء ولم يخلف بعده مثله رحمة الله عليه.

✍ **يقول الحافظ ابن كثير:** هو إمام أهل الحديث في زمانه، والمقتدى به في أوانه والمقدم على سائر أضرابه وأقرانه.

✍ **يقول ابن السبكي:** هو إمام المسلمين وقدوة الموحدين وشيخ المؤمنين والمعول عليه في أحاديث سيد المرسلين وحافظ نظام الدين.

✍ **يقول الحافظ ابن حجر:** أبو عبد الله البخاري جبل الحفظ وإمام الدنيا ثقة الحديث.

وفي ثناء آخر عليه من الحافظ ابن حجر في مقدمة «فتح الباري»: ولو فتحت بإثناء الأئمة عليه ممن تأخر عن عصره لفني القرطاس ونفدت الأنفاس فذاك بحر لا ساحل له.

فمن هذا البحر الذي لا ساحل له؟

إنه رجل من الرجال الذين نهضوا بالحديث النبوي درايَة وروايَة،، نابهون من العرب أو من أصول غير عربية لكن الإسلام رفع أصلهم وأعلى العلم ذكرهم وبوأهم ما يستحقون من منزلة وتقدير، فهم شيوخ الحديث وأئمة الهدى ومراجع الناس فيما يستفتون، وكان الإمام البخاري واحدًا من هؤلاء، انتهت إليه رئاسة الحديث في عصره وبلغ تصنيف الحديث القمة على يديه ورزق كتابه الجامع الصحيح إجماع الأمة بأنه أصح كتاب بعد كتاب الله تعالى واحتل مكانته في القلوب فكان العلماء يقرءونه في المساجد كما تتلى المصاحف وأوتي مؤلفه من نباهة الصيت مثلما أوتي أصحاب المذاهب الأربعة وكبار القادة والفاتحين، ولما لا فهو رجل خدم السنة النبوية ووقف حياته لها.

- إنه رجلٍ فتح عينيه على الحياة فوجد العلم يحيط به من كل جانب وشاهد منذ طفولته حلقات الحديث والفقه والتفسير تموج بطالبي العلم حول شيخ أو معلم فأحب أن يكون مثل هؤلاء وتطلعت نفسه إلى تحقيق ذلك فكان له ما أراد فملأ الدنيا علمًا ورددت الألسنة ذكره إعجابًا وإجلالاً.

ولد في مدينة بخارى في جمهورية أوزبكستان كان والده عالمًا كبيرًا يحفظ آلاف الأحاديث النبوية ورحل في طلب العلم للمدينة المنورة وتتلمذ على أيدي كبار العلماء والمحدثين، وكان رجلاً غنيًا ينفق في الخيرات على الفقراء والمساكين توفي وترك محمد مع والدته وظلت أمه تعطف عليه وتحيطه بحنانها ورعايته لتعوضه عن فقد الأب وما إن بلغ البخاري سن العاشرة حتى ظهرت عليه علامات الذكاء والتفوق فحفظ القرآن الكريم والكثير من الأحاديث النبوية وكان مع صغر سنه يصحح لأساتذته وشيوخه ما قد يخطئون فيه، فروى أنه دخل يومًا على أستاذه (الداخلي) فقال الداخلي: عن سفيان عن أبي الزبير عن إبراهيم، فقال له البخاري: إن أبا الزبير لم يرو عن إبراهيم، وقال له: ارجع إلى الأصل إن كان عندك، فدخل فنظر فيه ثم رجع فقال: كيف هو يا غلام؟ فقلت: هو الزبير بن عدي عن إبراهيم، فأخذ القلم وأصلح كتابه وقال لي: صدقت.

وأصبح البخاري- ذلك الغلام الصغير- يحترمه الشيوخ ويقدرونه حق قدره ولما لا، وهو يحفظ في هذه السن كتب ابن المبارك ووكيع بن الجراح وهما من أئمة الحديث، وفي كل يوم كان البخاري يزداد علمًا وكان مشايخه يأملون له خيرًا ويتوقعون له مستقبلاً كريمًا وكان من الممكن أن يقنع الفتى الصغير بذلك القدر من العلم ولكنه رحل مع والدته وأخيه الأكبر إلى مكة المكرمة لأداء فريضة الحج وعمره ستة عشر عامًا واستقر هناك يتعلم الحديث على أيدي علماء مكة وشيوخها ثم رحل إلى المدينة المنورة وظل بها سنة ثم رحل إلى البصرة ليسمع الحديث ومكث بها خمس سنوات وظل يتنقل في بلاد المسلمين لطلب العلم.

ويقول البخاري عن نفسه: لقيت أكثر من ألف رجل، أهل الحجاز والعراق والشام ومصر لقيتهم مرات، أهل الشام ومصر والجزيرة مرتين، وأهل البصرة أربع مرات، ومكثت بالحجاز أعوامًا ولا أحصي كم دخلت الكوفة وبغداد مع محدثي خراسان.

- كتب البخاري الحديث وسمعه عن ألف وثمانين من الشيوخ وحفاظ الحديث وكان يدون الأحاديث الصحيحة ويترك الأحاديث التي يشك في أن الرسول قالها وقد أدهش العلماء والشيوخ لسرعة حفظه للأحاديث حتى ظنوه يشرب دواءً للحفظ فقد كان ينظر إلى الكتاب مرة واحدة فيحفظ ما فيه من أحاديث لا يستطيع غيره أن يحفظها في شهور عديدة.

- كل هذا وكفى لا، ولكن صحيح البخاري أو كما أسماه البخاري: الجامع الصحيح فلماذا قام بتأليفه وبذل جهدًا غاليًا فيه، كانت له أسباب ثلاثة:

الأول: أنه وجد الكتب التي ألفت قبله بحسب الوضع جامعة بين ما يدخل تحت التصحيح والتحسين والكثير منها يشمله التضعيف فحرك هذا همته لجمع الحديث الصحيح الذي لا يرتاب في صحته أحد.

الثاني: سمع من أستاذه إسحاق بن إبراهيم الحنظلي المعروف بابن راهوية أنه قال: لو جمعتم كتابًا مختصرًا لصحيح سنة رسول الله ﷺ قال: فوقع في قلبي فأخذت في جمع الصحيح.

الثالث: يقول البخاري، رأيت النبي ﷺ وكأني واقف بين يديه وبيدي مروحة أذب بها عنه، فسألت بعض المعبرين فقال لي: «أنت تذب عنه الكذب فهو الذي حملني على إخراج الجامع الصحيح».

ولم يكتف بهذا بل اعتنى بهذا أشد الاعتناء فيقول: «ما وضعت في كتابي الصحيح حديثًا إلا اغتسلت قبل ذلك وصليت ركعتين».

ويقول: «ما أدخلت فيه (يعني الجامع الصحيح) حديثًا إلا بعد أن استخرت الله تعالى وصليت ركعتين وتيقنت من صحته».

ويقول: صنفت كتابي الصحيح لست عشرة سنة من ستمائة ألف حديث وجعلته حجة فيما بيني وبين الله تعالى، عدد أحاديث الكتاب ٧٢٧٥ حديثًا اختارها من بين ستمائة ألف حديث كانت تحت يديه واشترط شروطًا خاصة في رواية راوي الحديث مثل: الرؤية والسماع مع الثقة والعدالة والضبط والإتقان والعلم والورع ست عشرة سنة في كتاب وترك من الصحيح حتى لا يطول.

بدأ تأليفه في الحرم النبوي وأتمه ببخاري ولم يتعجل إخراجه للناس بعد أن فرغ منه ولكنه عاود النظر فيه مرة بعد أخرى وتعهده بالمراجعة والتنقيح ولذلك صنفه ثلاث مرات حتى خرج على الصورة التي عليها الآن وقد استحسن شيوخ البخاري وأقرانه كتابه بعد أن عرضه عليهم وكان منهم جهابذة الحديث مثل: أحمد بن حنبل، ويحيى بن معين فشهدوا له بصحة ما فيه من الحديث ثم تلقته الأمة بعدهم بالقبول باعتباره أصح كتاب بعد كتاب الله تعالى وامتدت العناية به إلى العلماء من غير المسلمين حيث دُرس وتُرجم وكتبت حوله عشرات الكتب حتى قيل عنه: إنه أجل كتب الإسلام بعد كتاب الله.

وقال النووي في مقدمة شرحه لمسلم: «اتفق العلماء رحمهم الله على أن أصح الكتب بعد الكتاب العزيز الصحيحان البخاري ومسلم وتلقتهما الأمة بالقبول وكتاب البخاري أصحهما وأكثرهما فوائد ومعارف ظاهرة وغامضة.

- وبعد رحلة طويلة شاقة لقي فيها الشيوخ ووضع مؤلفاته العظيمة رجع إلى نيسابور للإقامة بها وهو محل تقدير وإجلال ولكن غيرة بعض العلماء ضاقت بأن يكون محل هذا التقدير والإجلال فسعوا إلى والي المدينة ولصقوا به تهمًا مختلفة فاضطر إلى أن

يغادر نيسابور إلى مسقط رأسه في بخاري وهناك استقبله أهلها استقبال الفاتحين حيث تم عمل القباب له على مشارف المدينة ونثرت عليه الدراهم والدنانير ولم يكد يستقر ببخاري حتى طلب منه أميرها أن يأتي إليه ليسمعه الحديث، فقال البخاري لرسول الأمير: قل له إنني لا أذل العلم ولا أحمله إلى أبواب السلاطين فإن كانت له حاجة إلى شيء فليحضرني في مسجدي أو في داري فإن لم يعجبك هذا فأنت سلطان فامنعني من المجلس ليكون لي عذر عند الله يوم القيامة أني لا أكتم العلم.

ولكن الحاكم المغرور لم يعجبه رد البخاري وحملته عزته بالإثم على التحريض عليه وأغرى به بعض السفهاء ليتكلموا في حقه ويثيروا عليه الناس ثم أمر بنفيه من المدينة.

الرجل الذي بدأ التأليف وهو لا يزال يافع السن في الثامنة عشر من عمره وصنف ما يزيد عن عشرين مصنف يُطرد وينفى من بلده.

الرجل الذي بذل ستة عشر عامًا في كتابه في صحيحه ويقصده القاصي والداني من كل صوب وحدب يُطرد من بلده إلى أخرى يعيش بها حتى مماته.

إنه هذا الرجل الذي بذل الغالي والنفيس لحفظ السنة النبوية حيث قال عنه قتيبة بن سعيد: «جالست الفقهاء والعباد والزهاد فما رأيت- منذ عقلت- مثل محمد بن إسماعيل وهو في زمانه كعمر في الصحابة».

ويقول عنه ابن خزيمة: «ما تحت أديم السماء أعلم بالحديث من محمد بن إسماعيل البخاري.

ويقول عنه تلميذه النجيب صاحب صحيح مسلم: دعني أقبل رجليك يا أستاذ الأستاذين وسيد المحدثين وطبيب الحديث في علله.

ولم يكن هذا الباحث فحسب بل كان شديد الورع والتقوى قليل الكلام لا ينام من الليل إلا أقله يقوم من الليل ثماني عشرة مرة أو أكثر يسرج المصباح ويتذكر الحديث فيكتبها ويدقق البعض الآخر، لم يكن له هم سوى الحديث النبوي ليل نهار شغله الشاغل.

- وتعلم رمي السهام ولم يشغله طلب العلم عن ذلك بل إنه كان يرى ذلك واجبًا على كل مسلم حتى يستطيع الدفاع عن ديار المسلمين.

- ولم يكن يغتاب أحدًا من الرواة أو يطعن به.

وكان مع ما فيه من الخصال المحمودة: قليل الكلام، لا يطمع فيما عند الناس، لا يشتغل بأمور الناس، كل شغله كان في العلم.

- قال الفربري: سمعت محمد بن أبي حاتم الوراق يقول: رأيت محمد بن إسماعيل البخاري في المنام يمشي خلف النبي ﷺ يمشي فكلما رفع النبي قدمه وضع البخاري قدمه في ذلك الموضع.

- عمل بالتجارة فكان مثالاً للتاجر الصدوق الذي لا يغش ولا ينقض نيته مهما كانت المغريات وروي أنه حملت إلى البخاري بضاعة أنفذها إليه ابنه أحمد فاجتمع بعض التجار إليه فطلبوها بربح خمسة آلاف درهم فقال: انصرفوا الليلة فجاءه من الغد تجار آخرون فطلبوا منه البضاعة بربح عشرة آلاف، فقال: إني نويت بيعها للذين أتوا البارحة.

* وكان من كلامه:

- لا أعلم شيئًا إليه إلا وهو في الكتاب والسنة.

- ما جلست للحديث حتى عرفت الصحيح من السقيم وحتى نظرت في عامة كتب الرأي وحتى دخلت البصرة خمس مرات أو نحوها فما تركت بها حديثًا صحيحًا إلا كتبته إلا ما لم يظهر لي.

- ما أردت أن أتكلم بكلام فيه ذكر الدنيا إلا بدأت بحمد الله والثناء عليه.

وكتب إليه أهل بغداد قائلين:

المسلمون بخير ما بقيت لهم ... وليس بعدك خير حين تفتقد

وقيل في كتابه:

صحيح البخاري لو أنصفوه ... لما خط إلا بما الذهب

هو الفرق بين الهدى والعمى ... هو السد بين الفتى والعطب

أسانيد مثل نجوم السماء ... أمام متون كمثل الشهب

به قام ميزان دين الرسول ... ودان به العجم بعد العرب

مهاتير محمد...

رجل حول عاصمة الطين

إلى عاصمة النور الآسيوي

في حديث للدكتور فاروق الباز بتاريخ ١٩ ديسمبر ٢٠٠٦ ردًا على سؤال حول كيفية الاستفادة من تجارب الدول الأخرى في تعاملها مع العلم والتكنولوجيا قال: «يشرفني أن عاصمة الطين- كان العالم يطلق على كوالالامبور عاصمة ماليزيا عاصمة الطين حتى أواخر السبعينيات- أصبحت عاصمة النور الآسيوي بفضل أفكاري فكل وزرائها بدءًا من مهاتير محمد عام ١٩٧٩ وحتى اليوم يعملون على استشارتي لتحويل وجه الحياة على الأرض الماليزية».

فإذا كانت كوالالامبور تسمى بالفعل عاصمة الطين... فكيف حدثت فيها تلك الطفرة؟ وكيف تم الإصلاح على يد مهاتير محمد؟؟؟

بداياته من مواليد عام ١٩٢٥م درس الطب وتخرج طبيبًا في عام ١٩٧٤م تم تعيينه وزيرًا للتربية والتعليم. ثم نائبًا لرئيس الوزراء، وعام ١٩٨١م تولى رئاسة الحكومة.

ويبدو أن الفكر كان يسبق الحركة عنده بشكل فطري فقبل أن يتحرك قرأ وفكر ثم ما لبث أن جمع أفكاره في كتاب أصدره باسم «معضلة الملايو» سنة ١٩٧٠.... انتقد فيه أهله وعرقه نقدًا قاسيًا على تخلفهم وكسلهم ورضاهم بحالهم دون أي محاولة لتحسينه. مُنع الكتاب من التداول- نظرًا للآراء العنيفة التي تضمنها- عبر حزب «منظمة الملايو القومية المتحدة» الذي كان يحكم وقتها، وتم تصنيف صاحبنا على أنه مجرد شاب متمرد كبير ولابد أن تحظر مؤلفاته وطرد من الحزب لتجرؤه على توجيه رسالة انتقاد مفتوحة إلى أول رئيس حكومة للبلاد اتهمه فيها بإهمال شئون الأغلبية العرقية الملاوية.

إلا أنه لم ييأس ولم يصادم، لم يكن ثوريًا مندفعًا بل كان مصلحا هادئًا.

واصل الرجل نهجه وراهن على قدراته في التواصل البديع مع الآخرين وإقناعهم بمواهبه وإمكاناته. وبالفعل بدأت الاستجابة وبدأ الطريق يتمهد أمامه، وبدأت مسيرة

الألف ميل بعضوية البرلمان عام ١٩٧٤. بعدها فورًا تولى وزارة التعليم وأتم عملية إحلال وإبدال هادئة ووضع الخطة وترك من ورائه من يطبقها بدقة. ثم اتجه إلى وزارة الصناعة وفعل فيها ما فعل في التعليم حتى كان عام ١٩٨١ عندما جاءت الفرصة كاملة لتحويل الفكر إلى واقع.. كان عمره وقتها ٥٦ عامًا.. لم يكن الرجل متعصبًا أو عنصريًا فأعلن صراحة أنه ليس ضد الصينيين أو الهنود ولكنه يريد المشاركة العادلة للجميع في وطنهم.

وتحققت المعجزة وأصبحت ماليزيا أحد أنجح اقتصاديات جنوب آسيا والعالم الإسلامي كله.... تخطت ماليزيا التي يطلق عليها «يابان العالم الإسلامي» الصعاب بفضل قيادة أبنائها المخلصين ولاشك أن أفضل أبنائها المخلصين وأنجبهم على الإطلاق هو ذلك الرجل.

انخفضت نسبة الفقر من ٥٢٪ عام ١٩٧٠ إلى ٥٪ عام ٢٠٠٢ وارتفع متوسط الدخل من ١٢٠٠ دولار سنويًا في نفس العام إلى ١٠٠٠٠ دولار عام ٢٠٠٢ وانخفضت نسبة البطالة إلى ٣٪ وتحققت نسبة نمو في السنوات العشر الأولى ٦,٧٪ والعشر التي تليها ٧,١٪.

انخفضت نسبة السكان تحت خط الفقر من ٥٢٪ من إجمالي السكان في عام ١٩٧٠، أي أكثر من نصفهم، إلى ٥٪ فقط في عام ٢٠٠٢ ولأن في آمالنا طولاً وفي أعمارنا قصرًا، ولأن الفكر يسبق الحركة عند أهل التبصر والحزم، فبعد أن بدأ الاخضرار والإثمار كانت خطة ماليزيا ٢٠٢٠ والتي تقوم على أنه بحلول هذا التاريخ يكون مستوى المعيشة للمواطن الماليزي موازيًا تمامًا لمثيله في الغرب وأن تصبح ماليزيا دولة مكتملة البنيان الصناعي، وأن تثبت الهوية الوطنية للأمة الماليزية وفق مفهوم المجتمع المدني الراسخ.
وثيقة «رؤية» ٢٠٢٠ لماليزيا:

لم تفرش هذه الرؤية الورود أمام المجتمع الماليزي بل أشارت إلى التحديات التالية التي تواجه ماليزيا في الفترة المقبلة لكي يتنبه الجميع لها:

* تطوير نظام حكومي إداري يستند على رسالة«MiSSion-oriented» ويتأصل

فيه تقديم روح الخدمة ذات الجودة المتميزة.

* تطوير الطاقة المؤسسية لدعم الإبداع والابتكار مع المحافظة عليها.

* القدرة على الاستجابة السريعة للطلب الناتج عن التغير السريع في البيئة.

* تنمية وتطوير الموارد البشرية لتسهيل تحول ماليزيا إلى دولة صناعية حديثة وعلى درجة كاملة من التطور.

والنتيجة التي سوف تتحقق من خلالها:

* ٢٠١٠ تصبح جميع مدارس ماليزيا بنظام المدارس الذكية بما فيها مدارس القرى النائية.
* ٢٠١٥ لن يحمل المواطن معه نقود لاعتماد فكرة الكارت الذكي الذي يحوي هوية المواطن ورخصة القيادة وجميع بياناته إضافة إلى إمكانية السحب من الرصيد البنكي.
* ٢٠٢٠ ستسجل جميع السيارات بالأقمار الصناعية بحيث يتم تحديد موقع أي سيارة.
* ٢٠٢٠ يستطيع الأب معرفة الأماكن التي يوجد فيها أبناؤه وتحديد مواقعهم بالأقمار الصناعية.

ماليزيا الآن رقم ١٨ في خريطة الصناعة العالمية. فنسبة التصدير الصناعي ٨٥٪ من إجمالي الصادرات وبذلك يساهم إنتاجها الصناعي بنسبة ٩٠٪ في الناتج القومي الإجمالي، وكل ١٠٠ سيارة تسير في شوارعها منها ٢٠ سيارة فقط مستوردة. تعتبر ماليزيا من البلدان الرئيسية في العالم المنتجة والمصدرة لأشباه الموصلات (semi- conductors) والأجهزة السمعية والبصرية (visual- audio) والأجهزة الكهربائية والمواد والسلع المكسوة بالمطاط (Rubber- dipped products) والمواد الكيماوية. (Oleo- Chemic) وكذلك هي من أكبر الدول المنتجة لزيت النخيل، المطاط الطبيعي، الأخشاب الاستوائية، حبوب الكاكاو والفلفل والنفط.

ماليزيا كذلك من الدول المتقدمة في مجال عصر المعلومات من خلال عرضها لتكنولوجيا المعلومات بشكل واسع. كذلك ساهمت في مجال التسويق الإلكتروني مثل خدمات «أون لاين» «On Line Service» التجارة الإلكترونية (E- Commerce) والبدالات الرقمية من خلال رؤية منهج تعدد الوسائل. (MSC) كذلك ساهمت ماليزيا في مجال تطوير الصناعات الثقيلة.

قد بلغت صادرات ماليزيا من المنتجات الصناعية ذات التقنية العالية (٤٧,٠٤٢,٠٠٠,٠٠٠) دولار. ويملك ١٦٧ شخصًا من كل ألف شخص في ماليزيا أجهزة كمبيوتر، ويبلغ الدخل القومي للفرد سنويًا ٤ آلاف دولار، وبلغت نسبة محو الأمية ٩٢٪ من السكان. ويعمل ٢٩٪ من القوى العاملة في الصناعة و٥٠٪ في الحفريات، و٤,١٣٪ في الزراعة، ويحصل ٩٥٪ من السكان على مياه نظيفة. ويبلغ نمو الناتج المحلي السنوي نسبة ١,٧٪ عام ٢٠٠٤م، و٦٪ عام ٢٠٠٥م.

ووصلت نسبة النساء من القوى العاملة في البلاد ٤٧,٧٪، ونسبة النساء في البرلمان وعضويته ٩٪، ونسبة النساء من طلبة الجامعات ٦١٪، وفي الثانويات ٥٠,٣٪ والابتدائية ٤٨,٦٪.

اعتمد مهاتير في فكره للتقدم بالبلاد على ركائز أساسية هي:

الأولى: الوحدة بين فئات الشعب حيث إن سكان ماليزيا ينقسمون إلى السكان الأصليين وهم المالايا ويمثلون أكثر من نصف سكان ماليزيا، وقسم آخر من الصينيين والهنود وأقليات أخرى، وأيضًا توجد الديانة الأساسية وهي الإسلام بالإضافة للديانات الأخرى مثل البوذية والهندوسية «ولقد نص الدستور الماليزي على أن الدين الرسمي للدولة هو الإسلام مع ضمان الحقوق الدينية للأقليات الدينية الأخرى»، لذلك لزم التوحد بين جميع الأطراف لتسير البلاد كلها من أجل الاتجاه نحو هدف واحد والعمل وفق منظومة تتكاتف فيها جميع الفئات.

الثانية: تمثلت في البحث عن دولة مناسبة تقوم بعملية الدعم لماليزيا في تجربتها نحو التقدم والتنمية وكانت هذه الدولة هي اليابان التي أصبحت من أكبر حلفاء ماليزيا في

مشروعها نحو التنمية والتقدم.

الثالثة: العمل على جذب الاستثمار نحو ماليزيا وتوجيه الأنظار إليها.

قام مهاتير بإدخال التكنولوجيا الحديثة والتدريب عليها حتى يتم الانتقال بالبلاد سريعًا إلى مرحلة أخرى أكثر تقدمًا وأيضًا لتحقيق إمكانيات التواصل مع العالم الخارجي.

الفكر التنموي لمهاتير:

تبنى مهاتير المنهج التنموي ودفع بالمالايا نحو النهضة التنموية من خلال توفير مستويات عالية من التعليم والتكنولوجيا لهم، كما دفع بهم لتعلم اللغة الإنجليزية، وقام بإرسال البعثات التعليمية للخارج وتواصل مع الجامعات الأجنبية، حاول بكل جهده في إطار سياسته الاقتصادية بتجهيز المواطن الماليزي بكافة الوسائل العلمية والتكنولوجية لكي يستطيع الانفتاح والتواصل مع العالم الخارجي والتعرف على الثقافات المختلفة، ثم بعد ذلك الدفع به إلى سوق العمل من أجل زيادة الإنتاج وخفض مستوى البطالة بين أفراد الشعب، حيث كان يهدف لتفعيل الجزء الأكبر من المجتمع الأمر الذي يعود على ارتفاع مستوى التنمية الاقتصادية للبلاد في نهاية الأمر، واستطاع أن يحول ماليزيا من دولة زراعية يعتمد اقتصادها على تصدير السلع الزراعية والمواد الأولية البسيطة مثل المطاط والقصدير وغيرها إلى دولة صناعية متقدمة، حيث شارك القطاع الصناعي والخدمي في اقتصادها بنسبة ٩٠٪، وأصبحت معظم السيارات التي توجد بها صناعة ماليزية خالصة، وزاد نصيب دخل الفرد زيادة ملحوظة فأصبحت واحدة من أنجح الدول الصناعية في جنوب آسيا، كما أدى هذا التحول إلى تقوية المركز المالي للدولة ككل.

وأصبحت تجربة ماليزيا في النهضة الصناعية التي قامت بها تحت رعاية مهاتير مثل تحتذي به الدول، ومادة للدراسة من قبل الاقتصاديين. كما اهتم مهاتير بالتعليم والتدريب فقد تم تحويل الأمر القرآني ﴿اقْرَأْ﴾[العلق: ١] من مجرد شعار إلى سياسة واقعية، إذ يفاجأ السائحون بهذه الكلمة مكتوبة في كل زاوية وفي كل مدخل من مداخل المنازل والمصانع، وفي بعض الولايات الماليزية كوسيلة لتشجيع الجيل الجديد على القراءة والتعليم، وتنتشر في مختلف المدن والقرى الماليزية، المكتبات المحلية والمتنقلة، كما تقدم تسهيلات كبيرة للطلاب والمتفوقين مع دعم كبير لمؤسسات البحث العلمي والجامعات

وتنفق ماليزيا ٢٥٪ من الميزانية على التعليم وقد حققت المرتبة ١٦ على مستوى العالم في مجال التعليم والتدريب والتقنية.

وكما قام مهاتير بتأليف كتاب «معضلة الملايو» عام ١٩٧٠م، وهو الكتاب الذي أثار ضجة- وسبق القول عنه- وقام فيه بانتقاد الشعب المالاوي واتهمه بالكسل ودعا فيه الشعب لثورة صناعية تنقل ماليزيا من إطار الدول الزراعية المتخلفة إلى دولة ذات نهضة اقتصادية عالية.

قام بتأليف عدد آخر من الكتب منها كتاب «صوت ماليزيا»، و «صوت آسيا- زعيمان آسيويان يناقشان أمور القرن المقبل» هذا الكتاب الذي قام بالمشاركة بتأليفه مع السياسي الياباني شنتارو اشيهار. وفي كتابه «خطة جديدة لآسيا» يدعو مهاتير إلى ضرورة التجديد، تجديد الإدارة والأساليب والأفكار وتعديلها من أجل الابتكار إذ يقول:

«لكي تبتكر طرقا جديدة لعمل الأشياء فإنه يجدر بك إعادة فحص الأساليب القديمة لتحديد مكامن القوة والضعف فيها ومن ثم تعديلها لابتكار أساليب جديدة، وطبيعي ألا يعني إعادة فحص الأساليب القديمة، الإصرار على التمادي في ذات الخطأ الذي عليه يثور الثوار، ويدور الحوار وتصطرع الأفكار، وتصور أن ما يصير ويحدث خطأ، هو الصواب بعينه خاصة إذا صفق ووافق ونافق المنافقون.

فلا ينبغي أن نفرح كثيرًا لمجرد أن بعض الناس قد أقروا بأننا فعلنا الصواب، إذ ربما يكون خطأ، والإصرار على اتباع الأساليب التقليدية سوف يؤدي إلى الركود والدمار، ومن يخشون التغيير سوف يفوتهم القطار ويظلون قابعين حيث هم، وفي العالم الحديث سرعة التغيير آخذة في الازدياد وإذا فشلنا في مجاراة الزمن فإن مصيرنا سيكون التخلف، وهنا يكون واردا احتمال أن نتسبب نحن في إضعاف ما نقوم به، وما لم نكن مستعدين لحماية أنفسنا واستراتجياتنا والاستمرار في الابتكار.

والخوف كل الخوف من أن يكون رافعو شعار التغيير من المحاربين في سبيل بقاء الوضع كما هو عليه، فهذا ما يضعف الأنصار والسائرين في ركاب الدعوة إلى ذلك إذا لم يلتمسوا الحرص على مطابقة الواقع بالبرنامج.

فقطار الزمن يمضي وصفارته تعلن عن الانصراف ومغادرة المحطة، والمقعد الأخير في

المقصورة الأخيرة بعيدة عن عربة سائق القطار الذي لن تبلغ سمعه نداءات الانتظار من المتأخرين، والوضع الجديد كذلك لا يتطلب تأخيرًا عن مواكبته ولا أسلوبًا قديمًا وأداءًا قديمًا وخطابًا قديمًا، ولا قديمًا غير قابل للتجديد ويصر على صواب خطئه، وينتظر إقرارًا عاما ومباركة له، وكأن غده كأمسه... ولن نواكب أو نأتي بجديد لأن عقلنا وأسلوبنا قديم...».

سياسة الاتجاه إلى الشرق:

يقول مهاتير محمد في آخر تقرير له عن الموازنة العامة قبل تقاعده كرئيس للوزراء: إن حكومته أدركت تمامًا أهمية اعتناق قيم إيجابية لتحقيق التقدم المنشود، ولهذا اعتنق منذ ٢٣ عامًا سياسة النظر إلى الشرق، والمقصود بها اعتناق قيم العمل السائدة في اليابان وكوريا التي تقوم أساسًا على الانضباط الشديد والإخلاص التام لجهة العمل، والحرص على اختيار المديرين ليكونوا قدوة لموظفيهم.

أزمة ١٩٩٧:

كان الطريق طويلاً من ١٩٨١ إلى ٢٠٠٣ تخللته صعوبات وأزمات كان أشدها أزمة ١٩٩٧ الاقتصادية الآسيوية التي أكد فيها مهاتير رفضه القاطع لأفكار العولمة وأن ما يأتي من الغرب لا يتحتم أن يكون صحيحًا. وطبق ذلك في رفضه لتوصيات صندوق النقد الدولي في أثناء أزمة الأسواق الآسيوية، وأصدر قرارات مخالفة لها تماما نجحت في احتواء الأزمة وصرفها بعيدًا، في تجربة يتم الآن تدريسها، ولم تنل من التغطية الإعلامية ما يساويها.

أكد مهاتير دائمًا رفضه لفكرة العولمة حسبما تقدمها أو تفسرها الولايات المتحدة، ذلك لأنها ستؤدي إلى فتح أسواق الدول النامية أمام الشركات الأمريكية العملاقة التي لا تقوى مؤسسات الدول النامية على منافستها، وينتهي الأمر باستمرار احتكار الشركات الكبرى.

وقد تعرضت العملة الماليزية، وهي الرينجيت، إلى مضاربات واسعة بهدف تخفيض قيمتها، وظهرت عمليات تحويل نقدي واسعة إلى خارج ماليزيا، وبدا أن النجاح الذي حققته على وشك التحول إلى فشل.

وبعد بحث مستفيض للموضوع، أصدر مهاتير مجموعة قرارات تهدف إلى فرض قيود على التحويلات النقدية خاصة الحسابات التي يملكها غير المقيمين، وفرض أسعار صرف محددة لبعض المعاملات، وهذا يخالف سياسة تعويم العملة التي يصر عليها صندوق النقد الدولي دائمًا.

ورغم ضغوط الصندوق. أصر مهاتير على سياسته التي أثبتت الأيام أنها كانت ناجحة حتى أن دولا كثيرة تدرسها وتحاول تكرارها. لكن وسائل الإعلام العالمية، حسبما يقول مهاتير، ترفض الاعتراف بالنجاح الذي حققته ماليزيا في مواجهة الأزمة المالية الآسيوية، ولا تظهره بالشكل الكافي.

المشهد الأخير...... اعتزال الحياة السياسية. انتهى وقتي:

.. لن أتولى أي مسئوليات رسمية بعد ٣١ أكتوبر ٢٠٠٣م لأنه من المهم أن يتولى قيادة ماليزيا جيل جديد بفكر جديد.

قرر الزعيم الماليزي الانسحاب من السلطة وهو في قمة مجده بعد أن استطاع نقل البلاد إلى مرحلة جديدة متقدمة من النهضة الاقتصادية، وبعد قيامه برئاسة الوزراء لمدة ٢٢ عامًا، وكان زعيم حزب الأغلبية في البرلمان الماليزي، فقد قرر اعتزال الحياة السياسية عام ٢٠٠٣ بعد أن أثبت للعالم إمكانية قيام دولة إسلامية بنهضة اقتصادية اعتمادًا على شعبها والوحدة والتآلف بين جميع أفراده بمختلف دياناتهم وأعراقهم، قام مهاتير محمد بتسليم مقاليد البلاد لخليفته عبد الله أحمد بدوي وهو في قمة نجاحه، وأصبح بعد ذلك الرجل الاقتصادي الحكيم والذي يعد منهجه السياسي والتنموي مرجع للعديد من السياسيين والقادة في بلاده وفي جميع أنحاء العالم.

ماليزيا الآن تركز على مزيد من التحسينات الإدارية لمواكبة متطلبات التغيير المستمر والمنافسة الشرسة بين دول العالم.. التركيز اليوم مازال على موظفي الخدمة المدنية من حيث درجة المهنية في العمل لخلق نظرة تطلعية للأمام، المزيد من الانضباط، النوعية، الإنتاجية، الابتكار، التكامل، المساءلة، المرونة، خدمات حكومية تتماشى مع متطلبات وتحديات التغيير المتسارع في السوق.

وفي عيد ميلاده الثمانين وقف مهاتير يلقى خطابًا مرتجلاً، كان مهاتير مرتب الأفكار، حاضر الذهن رغم أنه قد وصل إلى سن الثمانين، فماذا قال حكيم آسيا والمسلمين؟ ركز على قضية محورية الديمقراطية في عالم القرن الحادي والعشرين. فهذا العالم يتميز بأن الشعوب قد أصبحت من الذكاء والوعي بمقومها بحيث إنها تتطلب من الحكام شرح وتفسير سياساتهم، كما أنها تستطيع من خلال آلية الانتخابات تغيير الحكومات. ولكن مهاتير يناشد الشعوب أن تعطي الحكومات فرصة معقولة، ووقتا أطول لتنفيذ السياسات، تغيير الحكومات، كما قال مهاتير يجعل من الصعب تنفيذ السياسات، فالحكومة بمجرد انتخابها تحتاج عامًا أو عامين لتعلم فن الحكم، ومع السنة الثالثة تبدأ في تحديد السياسة، وتبدأ في تنفيذها في السنة الرابعة، ولكن مع ذلك الوقت قد تتغير الحكومة، وبذلك لا تنجز شيئًا، ومن ثم فالحكومات بحاجة إلى وقت أطول ما لم تكن الحكومة فاشلة بشكل صارخ، ولكن إذا كانت الحكومة جيدة فإنها بحاجة إلى فترتين للحكم، حددها بعشر سنوات.

والتنمية كما قال مهاتير هي جهد مشترك بين الحكومة والقطاع الخاص. فلا غنى عن دور الحكومة في بناء البنية التحتية، لأن تلك البنية هي التي تكفل توفير الموارد اللازمة للتنمية، ولكن الحكومة لا يمكن أن تقوم بهذا الدور بمفردها فدور القطاع الخاص حيوي في تبني التكنولوجيا الحديثة، ومن ثم دافع مهاتير محمد عن الخصخصة، ولكن عندما سُئل: هل يتم السماح للشركات الأجنبية بشراء الشركات الماليزية العامة، قال بأن الأجانب لا يسمح لهم شراء أكثر من ٣٠٪ من أسهم الشركات الماليزية ولا يمكن السماح لشركة أجنبية بشراء شركة ماليزية بالكامل.

وأضاف مهاتير بأن ماليزيا استطاعت أن توفق بين الحكومة والقطاع الخاص والعمال فماليزيا الآن لا توجد بها عمالة يدوية فقد تم تنمية مهارات الشعب الماليزي وأصبح يشكل ٥٠٪ مهندسين و ٥٠٪ فنيين.

في ختام حديثه الذي امتد حتى ساعة متأخرة من الليل، صدحت الموسيقى فجأة في القاعة بمقطوعة عيد ميلاد سعيد، بدا أن الرجل فوجيء تمامًا بأن منظمي المؤتمر قد أعدوا احتفالاً بسيطًا بعيد ميلاده الثمانين، ووسط أجواء الاحتفال قال مهاتير محمد للمنظمين

إنه ممتن لتلك اللفتة وأنه يأسف إذا لم يكمل الحفل فهو على موعد للسفر إلى اليابان في الصباح الباكر لإلقاء محاضرة في أحد المنتديات اليابانية.

وفي خلاصة رؤية مهاتير عن الحكم والسلطة يتحدث ويقول:

«إذا كنت تريد أن تعرف لماذا ينجح حاكم ويفشل آخر فنصيحتي أنه يجب أن يكون واضحًا جدًا في رأس أي حاكم وخصوصًا في العالم الثالث الإسلامي ما الذي يريده من البقاء في السلطة، فدون أن يسأل الحاكم نفسه لماذا أنا هنا؟ بصفة دائمة فإن سوء الحكم وسوء الإدارة وحب البقاء في السلطة هو النتيجة التلقائية».

- إنه الرجل الذي استطاع تغيير وجه ماليزيا وتمكن من أن ينهض بها تنمويًا ويجعلها في مصاف الدول الاقتصادية المتقدمة، حيث تمكن من الانتقال بها من مجرد دولة زراعية تعتمد على تصدير السلع البسيطة إلى دولة صناعية متقدمة.

- إنه الرجل الذي لا يرى الإسلام مجرد ممارسة مجموعة من الشعائر الدينية بل منظومة متكاملة تصلح لجميع شئون الحياة.

- لم يكن الرجل مجرد أداة لتطور تاريخي يتداعى بالعدوى من محيط الجوار الناهض، بل كان يدرك ما يفعل بالضبط، فهو رجل الفكر والإنجاز في آن، هو الطبيب الذي تحول إلى أفضل خبراء الاقتصاد، وهو الحاكم الذي تحول إلى أعظم مفكر وصاحب نظرية الطفرة الآسيوية.

- إنه صاحب القول: «الرشوة والقتل والتلاسن والخداع الديني والمحسوبية والعديد من الوسائل الأخرى تحقق النصر لمرشحين غير مناسبين لقيادة الأمة».

يصفه أحد زملائه المطرودين من حكومته بأنه: رجل خارق للعادة.

إنه مهاتير محمد.... نجاح بلا حدود.

لي كوان يو.....

مهندس نهضة سنغافورة من العالم الثالث إلى الأول

حكاية فرد صنع تاريخ دولة

قد يظن البعض أن الشعوب وحدها تصنع تاريخ الدول، وقد يظن البعض الآخر أن اسم البلد يوضع على خريطة العالم الاقتصادية منذ اللحظة الأولى لولادته. غير أن لهذا الواقع استثناءات، فلطالما ولدت دول دون أن تؤثر على الاقتصاد العالمي «بشعرة»، ولطالما صنع فرد واحد تاريخ شعب ودولة معًا. هذه الصورة المقابلة (أو الوجه الآخر في المرآة، إن صح التعبير) يجسدها لي كوان يو. هذا «الثمانيني»، الذي ارتبطت باسمه عبارة «مؤسس سنغافورة الحديثة وقائد التنمية الاقتصادية في بلاده».

خلال الفترة الممتدة منذ عام ١٩٦٥م حتى عام ٢٠٠٠م تبوأ «لي كوان يو» رئاسة وزراء دولة سنغافورة، واستطاع وفق منهجية راقية أن يحولها من مدينة تجارية تابعة لإمبراطورية غابت عنها الشمس (بريطانيا) إلى مدينة، دولة تضاعف ناتجها المحلي من (٣) مليار دولار عام ١٩٦٥م إلى (٤٠) مليار دولار عام ١٩٩٧.

الرحلة لم تكن سهلة والعمل كان مضن كما تدل عليه أحداث القصة التي حكاها الزعيم العظيم لكنها تعكس القدرة على التعلم من الآخرين، والاستفادة مما حققوه من ابتكارات إبداعية وتقنية ومشاريع ودوافع محفزة.

إنها قصة الإنسان الجاد الذي يبحث في مجالات وميادين عدة لزيادة ثروته وسعادته ورفاهته، ويعمل على تقاسمها مع من يعيشون حوله. قصة من يتمتع برغبة عارمة في التغيير، وبالتحلي بروح المبادرة، والذهنية التجارية التي تضع لكل أمر قيمة ووزن وحساب، وبالعزيمة الصادقة والصميمة في الاستفادة من أفضل ما أنتجه الغرب من تقنيات ونظم وأفكار.

ولد لي كوان يو في ١٦ سبتمبر عام ١٩٢٣، وأصبح أول رئيس وزراء للجمهورية السنغافورية في عام ١٩٥٩ بعد انتخابات برلمانية فاز فيها حزب العمل الشعبي الذي

أسسه عام ١٩٥٤ وبقي في منصبه، الذي تولاه في سن ال ٣٥ سنة، حتى عام ١٩٩٠، بدأ حياته شيوعيًا متزمتًا وأنهاها نموذجًا تاريخيًا في التنمية. لم يتنازل عن فاصلة واحدة من تراث بلاده الاجتماعي. فأثار أزمة سياسية كبرى مع الولايات المتحدة لأن مراهقًا أميركيا لطخ نظافة المدينة بالدهان. لكن هذا التمسك بالمبادئ والميراث والعادات لم يتعارض لحظة واحدة مع استخدام الحداثة من أجل الكفاية والضمان الاجتماعي والتقدم والنمو. وكانت النتيجة سنغافورة المعاصرة التي ارتبط اسمها باسم لي كوان يو «الديكتاتور الرشيد».

الباني وطنًا للناس:

كان من المذهل إقامة مثل سنغافورة الحالية في فقر آسيا قبل أربعة عقود. غير أن لي كوان يو الذي جاء من أوكسفورد إلى المستعمرة البريطانية السابقة، كان يحلم بأن يبني وطنا للناس وليس له. لذلك بنى المصانع لا الإذاعات. وأمر الناس بالعمل لا بالإصغاء إلى الإذاعة. ومنع التجمع إلا للصلاة. وأغلق السجون ليفتح المدارس. وأقام في آسيا نموذجا مناقضا لكتاب ماو تسي تونغ وثوراته الثقافية. ولم يسمح للمذابح لدى الجارة الاندونيسية بالتسرب إلى بلاده. وطبق حكم القانون، لكنه لم يحول بلاده إلى سجن تطعم فيه الفئران كوجبات دسمة، كما لدى جارته بورما.

ويعتبر لي كوان يو خليطًا سحريًا من آداب الماضي وآفاق المستقبل. وكان قبل أي شيء حريص على الكرامة البشرية، فحارب الفقر بالدرجة التي عارض فيها نفوذ أميركا. وجعل لكل مواطن بيتًا بدل أن يكون لكل ألف مواطن كوخ. إذ كانت تلك الجزيرة، التي أسسها السير ستامفورد رافلز عام ١٨١٩، مجرد قرية للصيادين تخلو من أي موارد طبيعية وفيها قاعدتان عسكريتان، ويسكنها خليط من المهاجرين غالبتيهم أتوا من الصين والباقي من ماليزيا والهند مع أقليات آسيوية أخرى. وبعد أن رحل المستعمرون من منطقة جنوب آسيا خلفوا وراءهم فوضى عارمة، فكان على سنغافورة أن تواجه وحدها مخاطر التمدد الشيوعي في جميع أرجاء العالم، خصوصًا أنها دولة فقيرة قريبة من الدب الروسي، ولم تجد سنغافورة حلاً لهذه المعضلة سوى الانضمام إلى اتحاد الملايو عام ١٩٦٣ الذي يشكل ما يعرف الآن بماليزيا. إلا أن هذا الاندماج لم يصمد أكثر من عامين بسبب

إصرار سكان الملايو المسلمين على احتـواء سـنغافورة مـن دون مراعـاة وجـود الغالبيـة الصينية البوذية فيها. وبعد أقل من عام على الانضـمام، حـدثت صـدامات عرقيـة بـين الصينيين والملاويين كانت كفيلة بخروج سنغافورة نهائيًا من اتحـاد الملايـو في ٩ أغسـطس ١٩٦٥ وهو نفسه تاريخ استقلال سنغافورة.

الوحدة والتحدي:

ويقول لي كوان يو في كتاب سيرته الذاتية عن تلك المرحلة: «بعد الانفصال مباشرة توليت منصب رئيس الحكومة، وكل شيء حولي ينذر بالانهيار، فنسـبة البطالـة تقـارب ١٥٪ والدولة الجديدة تكاد تخلو مـن كـل شـيء: القـوة العسـكرية مؤلفـة مـن كتيبـتين ماليزيتين، البنية التحتية متخلفة للغاية، قوات الشرطة لا وجود لها من الناحيـة العمليـة، المدارس والجامعات لا تفي بالحاجة، الغليان العنصـري والـديني يهـدد بالانفجـار في أي لحظة، التهديد الخارجي لم يتوقف، وكانت ماليزيـا تنتظـر فشـلنا علـى أحـر مـن الجمـر لتستخدم القوة في إعادة سنغافورة إلى حظيرة الملايو، وكانت عملية بناء الجـيش وقـوات الشرطة من أشد الأولويات التي فرضت نفسها على حكومة لي كوان يو. وعـزز وجـود بعض القوات البريطانية الرمزية في سنغافورة روح التفاؤل بالقدرة على الصمود في تلك الرحلة الحرجة. ولكن ما لبثت بريطانيا أن أعلنت عـن نيتهـا سـحب جميـع قواتهـا مـن المنطقة بعد تراجع دورها في العالم تدريجيا. فخسرت سنغافورة الكثير بسبب هـذا القـرار لأن وجود القوات البريطانية كان يوفر ٣٠ ألـف فرصـة عمـل أي مـا يعـادل ٢٠٪ مـن الناتج القومي الإجمالي، كما وجدت نفسها مضطرة إلى التعجيل في تنفيذ برامج التسليح المكلفة.

الأخطاء دروس:

بعد الرحيل النهائي للقوات البريطانية من سنغافورة، يشرح لي كوان يو الإجراءات التي اتخذت لمواجهة المرحلة الجديدة: «لم يكـن أمامنـا إلا أن نبـدأ بالسـياحة، مـا أدى إلى نجاح جزئي لكنه غير كافٍ للقضاء على البطالة. فكان مـن الطبيعـي ألا تقتصـر خططنـا على جانب واحد من الاقتصاد، لذا شجعنا على بناء المصانع الصغيرة، خصوصًا مصانع تجميع المنتجات الأجنبية على أمل أن نبدأ بتصنيع بعض قطعها محليًا، وعرفنا الكـثير مـن

الفشل سواء لنقص الخبرة أو لعدم الحصول على الاستشارات الصحيحة. كلفنا ذلك الفشل غاليًا لكننا استفدنا من الدروس المكتسبة وعملنا لئلا نقع في الخطأ مرتين. ويضيف كوان نقطة مهمة: «اخترنا دائمًا الفرد أو العنصر الأفضل لأي مهمة أو واجب، مهما كانت انتماءاته أو أصله أو دينه، كنا نهتم بالنتيجة فقط وكنا نعلم تمامًا أن فشلنا يعني حروبًا أهلية واندثار حلم». وبعد انسحاب آخر جندي بريطاني، تمكنت حكومة لي كوان يو من استعادة جميع القواعد والأراضي والمباني التي كانت تعود إلى البريطانيين واستغلالها بصورة مربحة، كما تمكنت من تقليص البطالة إلى حدودها الدنيا مع نهاية عقد السبعينات من القرن الماضي. ومن بين أهم إنجازات تلك الفترة بناء مدينة جورونغ الصناعية على مساحة ٩ آلاف فدان لجذب الاستثمارات الأجنبية. وفي فترة قصيرة، وثبت سنغافورة وثبتها الكبرى باستغلال موقعها الجغرافي المتوسط بين اليابان وأوربا واندماجها الكامل في الاقتصاد الدولي وبعدها عن نقاط التوتر في قارة آسيا، فأصبحت تستقبل ٧٠٪ من تجارة الحاويات في العالم كما تحولت إلى واحدة من أهم المراكز المالية.

دور دولي:

مع أن حلبة «لي كوان يو» المحلية كانت ضيقة المساحة، إلا أن ما تمتع به من نشاط وحيوية ضمن له ميدانًا رحبًا وموقعًا مؤثرًا على ساحة الشئون الدولية. واستطاع الإبحار بمهارة وسط موجات المد المتقلب التي اكتسحت العلاقات بين أميركا والصين وتايوان، ليلعب دور المستشار الموثوق حينًا، وأداة الاختبار لصوابية الأفكار والآراء حينا آخر، والرسول المبلغ في كثير من الأحيان.

وقبل تحقيقه نقلاً سلميًا لمقاليد الحكم إلى جيل القادة الشباب عام ١٩٩٠، حول لي كوان يو حكومته عام ١٩٨٩ إلى أول حكومة الكترونية في العالم. وبقى نائبًا لريس مجلس الوزراء من عام ١٩٩٠ حتى ٢٠٠٤ حين أصبح وزيرًا موجهًا واستشاريًا لحكومة ابنه لي هسيان لونغ (٥٤ عاما). كما يلعب اليوم دور المستشار غير الرسمي للحكومة الصينية. ولا يزال لي كوان يو يقود بلاده ويدعو إلى العلم قائلاً: «لكن التحدي الأكبر هو حماية القيم التي نقدر. فالعلاقة البشرية الأساسية، بين الآباء والأبناء، بين الأصدقاء والرفاق، بين المواطن والحكومة، هي حقيقة غير قابلة للتغيير».

واضع تفاصيل حياة السنغافوريين:

لا يوجد شيء في سنغافورة لم يلحظه بصر لي كوان يو الثاقب أو ترقبه عيناه المتيقظتان: بدءا من اختيار النباتات لتحويل سنغافورة إلى واحة خضراء، مرورًا بتجديد فندق رافلز الرومانسي، وانتهاء بحث الشباب، بشكل سافر وصريح وجريء على الزواج من فتيات في مستواهم الثقافي نفسه. وتحمل سنغافورة النظيفة بصمة لي كوان يو الواضحة، ولا يعتذر عن تأثيره النافذ في بلاده: «إذا كانت سنغافورة دولة مربية، فأنا فخور برعايتها وتنشئتها». واختار لي كوان يو اللون الأبيض للباس حزب العمل الشعبي الحاكم. وسأله مرة أحد الصحافيين عن سبب اختيار هذا اللون، فأجابه: «هذه الملابس ترمز إلى الشفافية والنظافة».

قصة سنغافورة:

كتب لي كوان يو مذكراته وقصة سنغافورة في جزأين: عنوان الجزء الأول «قصة سنغافورة» ويروي تاريخ نشوء البلاد حتى انفصالها عن ماليزيا في عام ١٩٦٥ أما الجزء الثاني «من العالم الثالث إلى الأول» يحكي عن تجربة لي كوان يو في الحكم وأسلوب عمله لتحويل سنغافورة من بلد فقير إلى دولة متقدمة.

وكان لي كوان يو قد بدأ كلاهم عن (حياة البلدان التي تشبه حياة الإنسان، فيها الحلو والمر، والماضي والحاضر، والتخطيط للمستقبل، لا يدوم شيء في التاريخ أكثر مما هو مكتوب له انظروا إلى الاستعمار، كيف انتهى في جنوب شرق آسيا وفي الشرق الأوسط، من كان يظن في بداية القرن الماضي أن هذا الاستعمار، كان سينتهي؟) وأكد لي كوان يو أن لكل دولة طابعها الخاص وحياتها الخاصة بعيدًا عن تأثير الدول الباقية، معتبرًا أن الصين طورت اقتصادها معتمدة على النموذج الروسي. غير أنها حدثت هذا النموذج الذي يختلف من دولة إلى أخرى.

ونجحت بكين في تحديث البنية التحتية لاقتصادها عبر اعتماد هذا النموذج الشيوعي المتطور وستكون خلال ١٠ إلى ١٥ سنة القوة الاقتصادية الأولى في العالم، لكن ليس على حساب الولايات المتحدة أو أوروبا.

وأعطى لي كوان يو مثالاً على تقدم الاقتصادي الأميركي أيضًا من الناحية التكنولوجية والتقنية، معتبرًا أن المشكلة الأساسية للصين تتمثل في الانفجار السكاني، خصوصا أن مواردها أقل من عدد سكانها، وانتقد باني نهضة سنغافورة الحديثة الشروط الأميركية (أو النموذج الأميركي للاقتصاد العالمي) بفتح الأسواق وتغذية التجارة الحرة، ونصح الدول الصغيرة بالاعتماد على النفس، قائلاً: (الجيران غير المناسبين يعلمونك الاعتماد على نفسك).

وعن النظام السياسي الذي يجب أن تعتمده الدول لبناء اقتصاد قوي، اعتبر لي كوان يو أن هذا النظام ليس مهما (أن كان ديمقراطيًا أو دكتاتوريا)، بل الأهم هو تشجيع الشعب والأفراد على العمل لمصلحة البلاد، والبلاد فقط، وتغذية المواطنة في حياة الأفراد تبقى أساسية لبناء شعوب متحضرة.

وشدد على ضرورة (أكل كل ما في الصحن، لا نصفه ورمي النصف الآخر)، بمعنى أن الدول عليها استغلال الموارد البشرية والطبيعية بشكل كامل لتحقيق النمو المتوازن والصحي.

كيف فعلها هذا الرجل؟؟؟؟

- الأساس الأول للمعجزة: تبنى نظام حازم لتحديد النسل، حيث لم تتجاوز نسبة زيادة السكان ٩,١٪ في ١٩٧٠ و ٢,١٪ في ١٩٨٠، لكن ما إن أصبح الاقتصاد السنغافوري في حاجة إلى مزيد من الأيدي العاملة المؤهلة حتى غيرت الدولة سياستها السكانية في الاتجاه المعاكس باعتماد برنامج جديد يهدف لتحفيز المواطنين لزيادة النسل، خصصت له ميزانية تقدر بـ ٣٠٠ مليون دولار.

- الأساس الثاني: سياسة تعميم التعليم وتحديثه باعتماد أفضل المناهج في العالم حيث تتصدر سنغافورة الأولمبياد الدولي في امتحانات المواد العلمية، بينما لم تستطع دولة عربية واحدة أن تكون من مجموع الـ ٣٠ دولة الأولى في آخر النتائج المنشورة للتقييم الدولي للتقدم التعليمي في مادة الرياضيات كما عملت على تطوير التعليم العالي والبحث، حيث تعتبر الجامعة الوطنية بسنغافورة جامعة رائدة عالمية، رسم لي كوان يو خريطة نمو البلدان، ناهلا من خبرته في تأسيس دولة سنغافورة العصرية، قائلا: «الدول

تبدأ بالتعليم، وهذا ما بدأت فيه عندما استلمت الحكم في دولة فقيرة جدًا، اهتممت بالاقتصاد أكثر من السياسة، وبالتعليم أكثر من نظام الحكم، فبنيت المدارس، والجامعات، وأرسلت الشباب إلى الخارج للتعلم، ومن ثم الاستفادة من دراساتهم لتطوير الداخل السنغافوري، لقد جعلت سنغافورة خضراء، ونظيفة، على الرغم من ضيق المساحة التي لا تتعدى الـ ٦٠٠ كلم مربع، فشجعت على نشر محلات الزهور بدل المساحات الخضراء الشاسعة».

النظام التعليمي في سنغافورة مرتبط بالدرجة الأولى باحتياجات الإنسان في الدولة التي كانت تعاني من فقر شديد ولا تمتلك أي موارد طبيعية. لقد اعتمد لي كوان في رؤيته على الإنسان وتطوير قدراته ومهاراته كركيزة أساسية للتنمية، وبناء نظام تعليمي يلبي متطلبات مراحل التنمية وتأسيس الدولة. وتم التركيز على مهارات الاتصال واللغة الإنجليزية كلغة تجمع كافة فئات الشعب على اختلاف لغاتهم وأعراقهم وخلفياتهم الثقافية بالإضافة إلى المحافظة على لغة كل قومية موجودة- الأمر الذي أحدث نوعًا من التوازن لمواكبة تطور سوق العمل والمهارات المطلوبة لاستيعاب الاقتصاد الجديد والنجاح فيه.

- الأساس الثلاث: بيروقراطية صغيرة الحجم ذات كفاءة عالية (قوامها حوالي ٥٠ ألف موظف لا أكثر) على درجة كبيرة من المهنية، حيث:

١- يتم التعيين عبر مناظرات عامة مفتوحة للجميع.

٢- يحصل موظفو القطاع العام على رواتب تنافسية مثل القطاع الخاص (٢٠٠ ألف دولار راتب سنوي للوزير).

٣- لا مجال للفساد والمحسوبية حيث تتصدر الدولة مؤشر الشفافية الذي تصدره منظمة الشفافية الدولية.

- الأساس الرابع: بيئة مشجعة على الاستثمار، بما فيه الأجنبي الذي تجاوز ٧ مليار دولار السنة الماضية، حيث لا يتطلب إنجاز مشروع استثماري أكثر من ٦ وثائق يتم الانتهاء من إعدادها في ٦ أيام.

- الأساس الخامس: اعتماد التكنولوجيا المتقدمة لدفع عجلة النمو حيث تمثل الصادرات عالية التقنية أكثر من ٦٠٪ من الإجمالي مقابل ٤٪ فقط في الدول العربية. كما أزاحت سنغافورة أمريكا من المرتبة الأولى في استعمال تكنولوجيا المعلومات، حسب تقرير ٢٠٠٥ لمنتدى «دافوس» الاقتصادي العالمي. وتعمل حاليًا على تطوير مجمعات للتكنولوجيا الحديثة في مجال الاتصالات والتقنية الحيوية (Biotechnology) حيث تقوم بتطوير مراكز بحثية تفوق تسهيلاتها ما هو متوفر في الدول الأوروبية، مما شجع الشركات متعددة الجنسيات على العمل فيها.

- الأساس السادس: تنويع الأنشطة الاقتصادية من صناعة وسياحة، حيث يعتبر مهرجان سنغافورة الصيفي من أشهر المهرجانات في العالم، وتوجد حديقة للسافاري الأشهر خارج إفريقيا جنوب الصحراء، وحديقة للعصافير تضم أكثر من ٨ آلاف نوع... كما طورت مركزًا ماليًا دوليًا يحتوى إلى أكثر من ٥٠٠ مؤسسة.

سنغافورة التي هي إحدى أصغر ٢٠ دولة في العالم- فالولايات المتحدة أكبر منها مساحة بخمس عشرة ألف مرة. والتي يعيش ما معدله ٩ من كل عشرة سنغافوريين في شقق إسكان شعبي.

الآن:

- يتمتع الناس في سنغافورة بمستوى مرتفع من المعيشة، والرعاية الاجتماعية. فهناك طبيب لكل ٨٣٧ شخصًا، وسرير في مستشفى حكومي لكل ٢٦٩ شخصًا، ويمتلك ٨ من كل ١٠ سنغافوريين هواتف جوالة فشركات الهواتف تصدر أرقامًا جديدة بمعدل ٣٠ إلى ٤٠ ألف رقم في الشهر.

- شعبها هو أهم مواردها. ويُعدّ معدل البطالة في سنغافورة منخفضًا إذ يبلغ حوالي ٢٪ ويعمل حوالي ٢٨٪ من القوة العاملة في التصنيع، و٢٣٪ في التجارة، و٢٢٪ في خدمات المجتمع والخدمات الاجتماعية والشخصية، و١٠٪ في النقل والتخزين والاتصالات.

- أصبحت رائدة في مجال البحوث العلمية، بما فيها التقنيات الحديثة. فلكل مليون

ساكن، يوجد ٤٧٤٥ عاملاً في الأبحاث والتطوير في سنغافورة، مقابل ٤٤٤٨ عاملا فقط في أمريكا.

- تحافظ على الموارد البيئية من خلال تقنية «نيو واتر» أو الماء الجديد، وهي التقنية التي تقوم على إعادة تدوير مياه الصرف والأمطار بطرق كيميائية معقدة للغاية كي تصبح في النهاية مياهًا صالحة للشرب وللاستخدام الصناعي والزراعي. كما تحتل سنغافورة المركز الأول على قائمة أقل بلدان العالم إهدار للمياه وذلك بنسبة ٥٪ فقط فاقد مياه سنويًا، أي أنها تتخطى أكثر دول العالم تقدمًا في هذا المجال.

- المثال الأول لستة بلدان آسيوية، باتت بين أكبر الاقتصاديات الـ ٢٥ الأعلى في العالم سنغافورة أشبه بخشبة المسرح، كل يؤدي دوره حسب النص المفترض، من سائق سيارة الأجرة حتى رئيس الدولة.

- تشتهر بصرامة قوانين نظافتها فهي دولة قد قامت ببناء إنسان أولاً وانتهت ببناء بيئة لهذا الإنسان.

- بدءًا من السنة الماضية سنغافورة تحاول بناء سدود حجرية وإحاطة بلدهم الصغير بهذه السدود خوفًا من الفيضانات التي قد يسببها الاحتباس الحراري بعد خمسين أو مائة سنة، إذا نحن هنا نتكلم عن مجتمع يبني لخمسين أو مائة سنة مقبلة.

- قضت على التسيب وتعاطي المخدرات الذي كان قبل ذلك متفشيًا في سنغافورة بشكل مرعب.

- تخرج الجامعات حوالي ٢٠ ألف مهندس سنويا.. بينما في عام ١٩٦٨ لم تخرج الجامعات أي مهندس.

- من أكبر منافذ الشحن الدولية ومن أعظم الموانى في العالم ولديها خبرات عظيمة في مجال إدارة الموانى وفقًا لأحدث التقنيات الحديثة التي تعتمد بالدرجة الأولى على الحاسبات الآلية، تتم جميع الإجراءات في موانيها باستخدام نظام إلكتروني عن طريقه، يتم التحكم عن بعد في حاويات السفن العملاقة، فيتم نقلها إلى أرصفة الميناء وتفريغها بمعاونة عدد قليل للغاية من العمال.

- من أكبر مراكز تصنيع أجهزة الحاسب الآلي وبرامجه المتنوعة، ومن أجمل مناطق الجذب السياحي في العالم، حيث يصلها سنويًا نحو ٩ مليون سائح من مختلف الأنحاء- وعندما انخفض العدد إلى ٧ مليون سائح في إحدى الأعوام، راجع المسئولون أنفسهم وبرامجهم بحثا عن السبب.

- تضاعف الناتج المحلي الإجمالي ٤٠ مرة وقفز من ٢,١ مليار دولار عام ١٩٦٠ إلى ٨٦,٨ مليار دولار عام ٢٠٠٢ كما قفز حجم الاستثمارات الأجنبية من ٥,٤ مليارات دولار في ستينات القرن الماضي إلى ١٠٩ مليارات دولار عام ٢٠٠٥، كما ارتفع نصيب الفرد من هذا الناتج ليصبح من أعلى المعدلات في العالم ويصل إلى ٢٢ ألف دولار سنويا مقارنة بـ ٤٣٥ دولار عام ١٩٦٠، باختصار أصبح متوسط دخل الفرد في سنغافورة اليوم أعلى من نظيره في بريطانيا العظمى التي كانت تحتلها ذات يوم.

- من أكبر مصدري أسطوانات الكمبيوتر في العالم وواحدة من أهم مراكز صيانة السفن. كما تقدم خدمات مالية لمعظم بلدان المنطقة ما يشكل ٢٧٪ من دخلها القومي. وتملك مؤسسات إعلامية متقدمة: ٩ إذاعات و٣ شبكات تلفزيون و٨ صحف محلية.

- لا تقرأ جدولاً أو إحصاء إلا وتجد اسم سنغافورة في المراتب الأولى. إذا كان الجدول عن النمو، برزت فورًا سنغافورة. وإذا كان عن الازدهار احتلت تلقائيًا الصفوف الأولى. وإذا كان تقديرًا للمستقبل، حلت سنغافورة في الأوائل. فسنغافورة من أكثر بلدان الأرض أمنًا ومن أكثرها اطمئنانًا كما هي نموذج في المحافظة على البيئة ومثال في المحافظة على مستوى المعيشة. إنها تتقدم الآخرين في كل شيء. والفارق بينها وبين محيطها المباشر أو الأقرب أو الأبعد، كالفارق بين «بورصة نيويورك» و «بورصة الواك واك».

لا تعرف أن كان السر في هذا الرجل الخارق أم في الشعب الذي تحول كل فرد فيه إلى مسئول أم أن السر هو في حجم سنغافورة الذي يمكن الدولة من ضبط كل شيء ومراقبة الأمن بالعيون الالكترونية من دون الحاجة إلى شرطي واحد. لكن النتيجة هي الأهم إذ تمكن لي كوان يو في ٣١ عامًا من تحويل الجزيرة النائية إلى أهم مركز تجاري ومالي في العالم. وبفضل سياساته الحكيمة، أصبحت سنغافورة من كبرى الأسواق المالية

التي تضم أكثر من ٧٠٠ مؤسسة أجنبية و ٦٠ مصرفًا تجاريًا إضافة إلى بورصة مزدهرة لتبادل العملات الصعبة بحجم ٦٠ مليار دولار.

من أقواله:

✍ **عن الديمقراطية:** «لا أعتقد أن طريق الديمقراطية تؤدي إلى التنمية، بل أرى أن البلد يحتاج إلى النظام أكثر من حاجته إلى الديمقراطية».

✍ **عن تأثير العلم في اقتصاد الدول:** «التعليم هو أحد الدعائم الرئيسية لاقتصاد أي دولة، وكلما ازداد عدد المتعلمين قل حجم البطالة، وعلى الرغم من ارتفاع نسب البطالة في بعض البلدان التي تمتلك نسبة كبيرة من المتعلمين، فإن ذلك لا ينفي هذه القاعدة، حيث إن الوظائف التي نفتقر إليها، هي وظائف صغيرة وغالبًا ما تحل التكنولوجيا الحديثة محلها».

✍ **عن الليبرالية الاقتصادية:** «ليس من الضرورة أن يرافق الإصلاح السياسي تحويل الاقتصاد إلى المفهوم الليبرالي. لا أؤمن بأن الليبرالي المليء بالآراء المختلفة والأفكار المالية سينجح على الإطلاق».

✍ **عن الصناعة:** «في نهاية النهار، لدينا أزرار كثيرة في آلاتنا الالكترونية. لكن السؤال هو: هل هذه الأزرار أفضل من تقنيات منافسينا؟».

✍ **عن الشرق الأوسط:** «النجاح الذي يشهده الشرق الأوسط هو ثمرة للسياسات الاقتصادية السليمة، مما أدى إلى توازن اقتصادي يمكن رؤيته بوضوح في مدينة دبي التي تحتل مركز الريادة في المنطقة».

✍ **عن الإنسان:** «اصنعوا الإنسان قبل أي شيء، أمنوا المرافق والخدمات ثم اجعلوه يستخدمها بطريقة حضارية ونظيفة، وأعيروا التفاصيل الحياتية اليومية كل الاهتمام».

✍ **عن صفات القائد الناجح:**

❋ ينقل الأشياء الإيجابية من الشخصيات القيادية في العالم لا «ماذا يفعلون أو كيف يفعلون».

* يستطيع أن يقنع الآخرين بأفكاره.
* يخلق أيديولوجية قوية كفاية.
* القادة هم جزء من المجتمع فلا يمكنك أن تأخذ قائد صينيًا وتضعه على رأس السلطة في الولايات المتحدة، ولا يمكنك أن تاتي بقائد من كندا لتضعه في أوروبا.
* لا يمكنك أن تقود فريق كرة قدم دون أن تعرف كيف تلعب الكرة.
* يرصد أخطاء القادة الآخرين ويتعلم منها.
* يكبر الحلول ويصغر المشاكل.

قالوا عنه:

- **الرئيس الأميركي السابق جورج بوش الأب:** «لي كوان يو من الشخصيات اللامعة التي لم يسبق أن تعرفت على مثلها. فالمهتمون بسيرة هذا الآسيوي الناجح، عليهم أن يقرأوا قصة سنغافورة».

- **رئيسة الوزراء البريطانية السابقة مارجريت تاتشر:** «قرأت وحللت كل خطاباته، لقد استطاع أن يخترق أساليب البروباغندا الإعلامية دون أن يخطئ مرة قط».

- **الرئيس الفرنسي السابق جاك شيراك:** «غريب أمر سنغافورة التي تحولت خلال ٣٠ عاما إلى بلد راق. من يرد معرفة سر نجاح هذا البلد الآسيوي فعليه النظر إلى لي كوان يو الذي حول المدينة إلى دولة، وجمع حوله العقول اللامعة، ووصلت سنغافورة إلى التقدم عبر طريق مختصر مثل الاهتمام بالنظام التعليمي ومحاربة البطالة والادخار».

- **الرئيس الكوري الجنوبي كيم داي جونغ:** «كلما قابلت لي كوان يو، تأثرت تأثرًا بالغًا بذكائه الكبير ورؤيته الثاقبة وعمق فهمه للتاريخ والمجتمع. وبغض النظر عن موقعك في السياسة، ستجد أفكاره الحاذقة حول آسيا والعالم تشكل مصدرًا للوحي الاقتصادي».

إنه الرجل الذي جعل سنغافورة مدينة النهار والليل.. ولكل الفصول.

إنه الرجل الذي بدأ بأول صناعة قدمتها بلاده هي فرش الأسنان إلى دولة لها قدرها على الساحة العالمية.

إنه الرجل الديكتاتور المستبد الرشيد.

محمد يونس

الرجل الذي قتل الفقر في بلده

كان يشبه الكثير منا.. بل ربما أغلبنا عاش حياة أفضل منه في صغره.. وربما كان طعامنا أفضل وملابسنا أجمل ومدارسنا أفضل.. وغالبًا تربينا في عز ودلال يفوق ما كان يحلم به.

ولكنه استطاع أن يقتل الفقر، نعم الفقر الذي نعاني منه في بلادنا الغنية بثرواتها ومواردها.. فما هو الفقر؟؟؟؟

الفقر.. يعني الذل، والشعور بالاعتماد على الآخرين، والاضطرار إلى قبول الوقاحة والإهانات وعدم الاكتراث حين ننشد المساعدة. هكذا وصفته إحدى السيدات الفقيرات.

يعيش الكثير من الناس طوال حياتهم في أبراج من نسج أحلامهم وأفكارهم وكلماتهم، بينما لا يستطيع إلا النادر القليل منهم أن يجعل من أحلامه كيانًا ملموسًا باقيًا بآثاره التي لا تمحى في حياة الناس، ومن هؤلاء القلة البروفيسور «محمد يونس» أستاذ الاقتصاد السابق في جامعة «شيتاجونج» إحدى الجامعات الكبرى في بنجلاديش، ومؤسس بنك جرامين Grameen Bank، البنك الذي يملكه الفقراء والذي يعمل من أجل إحداث تغيرات نوعية في حياة أفقر الفقراء في بلد من أفقر بلاد العالم «بنجلاديش»، وهو أيضًا البنك- المدرسة- الذي صار قطبًا يدور في فلك منهجه المتبتلون في محراب العمل من أجل الفقراء.

إنه إنسان تبنى قضايا المهمشين والفقراء المعدمين «ملح الأرض» إنسان متواضع مشغول بقضايا الفقر والإنسانية. فلسفته ورثها عن أمه التي كانت تتفانى في تقديم المساعدات على قلتها لكل من يطرق بابها.

أسس بنك جرامين عام ١٩٧٦ برأسمال لا يتعدى السبعة والعشرين دولارًا وقدم القروض الصغيرة والميسرة للمزارعين والحرفيين وحتى المتسولين والنساء الفقيرات وبلغ

حجم قروضه ٥,٧ مليار دولار لحوالي ٦,٧ مليون عميل وبدون تعثر في السداد بل هي الأعلى قياسا بالبنوك التقليدية. عندما نتحدث عن محاولة مساعدة الآخرين، ومد يد العون لهم فكأننا نضيء شمعة في وسط ظلام دامس، وهذا ما فعله الاقتصادي المتميز محمد يونس عندما قرر مواجهة حالة الفقر المدقع التي يمر بها شعب بلاده من البنجاليين فقد آمن بالمثل الذي يقول: «إذا أردت مساعدتي فلا تعطني سمكة بل علمني كيف اصطادها». تعتبر حالة المثل هذه مشابهة بشكل أو بآخر لما فعله محمد يونس فلم يحاول أن يقدم النقود لأبناء شعبه كوسيلة للمساعدة بل أعطاهم الفرصة ليقوموا بمشاريعهم الخاصة والتربح منها دون قلق من كيفية سداد القروض وفوائدها، ومن خلال تجربة فريدة قام بها هذا الاقتصادي المتميز من أجل مساعدة الآخرين فأصبح مثلاً وتجربة فريدة يسعى الكثيرون لتقليدها.

ونتيجة لجهود محمد يونس في توفير مستوى معيشي أفضل للفقراء من خلال إقراضهم لبدء مشاريعهم المتناهية الصغر استحق بجدارة الحصول على جائزة نوبل في السلام هو وبنكه «جرامين» تقديرًا لإنجازاته في حل مشاكل الفقراء.

النشأة والظروف الصعبة:

ولد محمد يونس في عام ١٩٤٠م بمدينة شيتاجونج ببنجلاديش لعائلة ميسورة الحال إلى حد ما، كان والده يعمل صائغًا، ووالدته هي السيدة صفية خاتون، عمل والده دائمًا على تحفيز أبناءه ومساعدتهم للحصول على أعلى الدرجات العلمية وقد كان له ما أراد ففي عام ١٩٦٥م وبعد أن وصل يونس إلى مكانة علمية متميزة حصل على منحة من مؤسسة فولبرايت لدراسة الدكتوراه في جامعة فاندربيلت بولاية تينيسي بالولايات المتحدة الأمريكية، ليصبح بعد ذلك رئيسًا لقسم الاقتصاد في جامعة شيتاجونج ببنجلاديش.

شارك يونس أثناء فترة تواجده في البعثة العلمية ضمن الحركة الطلابية البنغالية المؤيدة للاستقلال وذلك عندما نشبت حرب تحرير بنجلاديش، وكان لهذه الحركة دور بارز ومهم في تحقيق الاستقلال.

عاد يونس إلى بلاده المستقلة حديثًا في عام ١٩٧٢م ليجد الأهالي يعيشون في أسوأ الظروف وتحت ضغوط معيشية صعبة، ثم جاء عام ١٩٧٤م لتأتي معه مأساة جديدة لهذا الشعب الفقير حيث حدثت بالبلاد مجاعة راح فيها حوالي مليون ونصف من أبناء الشعب البنجالي.

كل هذه الظروف الصعبة التي مرت بها بنجلاديش والمعاناة التي عاشها الشعب كان من الممكن أن يمر عليها أي شخص عادي ببعض الحزن والتألم لأحوال هذا الشعب الفقير، ولكنها لم تمر على محمد يونس هكذا لقد أصر أن يتوقف عند هذه النقطة ليجد لها حلاً، وحاول ساعيًا بكل جهده من أجل تقديم العون والمساعدة للنهوض بمستوى المعيشة لهؤلاء الأفراد. كانت تلك المجاعة هي المعلم الذي تغيرت عنده حياة يونس إلى الأبد، فبينما كان الناس يموتون جوعًا في الطرقات، كان يونس يعلم تلاميذه النظريات الباهرة في الاقتصاد، وأحس بكراهيته لنفسه لشعوره بمدى عجرفة أمثاله من أساتذة الاقتصاد لادعائهم امتلاك الإجابة على الأسئلة الصعبة: «لقد كنا- نحن أساتذة الاقتصاد نتميز بشدة الذكاء، لكننا لم نكن نعرف شيئًا عن الفقر الذي كان يحيط بنا من كل جانب».

قرر يونس ألا يقف موقف المتفرج لهذه المجاعة التي يعاني منها الشعب بل قرر كرجل اقتصاد أن يستغل علمه ونظرياته الاقتصادية المختلفة في محاولة إخراج هؤلاء الفقراء من دائرة الفقر هذه التي تفرض عليهم حصارًا قاسيًا لا يستطيعون الإفلات منه.

فعمل على قيادة مجموعات من طلابه إلى جولات ميدانية في العديد من القرى وكانت البداية بقرية قريبة من الحرم الجامعي وذلك لكي يضع يده على الأسباب المؤدية لهذه المشكلة، وبعد تفقد العديد من هذه القرى بدأ يستوضح الأسباب ويحصل على الإجابات المختلفة لأسئلته، وكانت نتيجة هذه البحوث التي قام بها برفقة طلابه هي أن الفرد البنغالي الفقير حينما ينوي أن يبدأ مشروعًا خاصًا يجد نفسه محتاجًا لقرض لكي يبدأ به مشروعه فيلجأ للمرابين الذين يقومون بإقراضه المال اللازم ولكن مع أعباء الفوائد والديون يجد نفسه مطالبًا بسداد القرض والفوائد الضخمة ولا يجد له في النهاية سوى القليل الذي يكفي فقط لمطالب الحياة البسيطة.

ومن هنا وضع الاقتصادي محمد يونس يده على المشكلة وجاءت اللحظة التي سوف يقدم فيها الحل وكان الحل من وجهة نظره هي أن يقوم الفقراء بمشاريعهم الخاصة وفي نفس الوقت يجدون عائدًا مناسبًا من ورائها، الأمر الذي يوفر لهم المال اللازم لمستوى معيشة معقول مع عدم المعاناة من سداد الفوائد.

البداية الجديدة ومشروع جرامين (القرية):

وبالفعل شرع في تنفيذ هذه الفكرة فقام بتقديم قرض من ماله الخاص لعدد من النساء الفقيرات ليبدأن مشروعهن الخاص مع عدم تحديد وقت معين لسداد القرض وبدون فوائد، ولكن فكر أن هذا الوضع لن يضمن الاستمرار ولذلك بدأ في عرض الفكرة على عدد من البنوك منها البنك المركزي وعدد من البنوك التجارية وحاول إقناعهم بفكرة وضع نظام خاص لإقراض الفقراء، ولكن جميع محاولاته باءت بالفشل.

عندما فشل يونس في إقناع البنوك بتبني فكرته من أجل إقراض الفقراء قرر أن يخوض معركته بنفسه فقام باقتراض مبلغ من المال ليبدأ به مشروعه الخاص وقد كان.

عمل في الفترة التالية على دراسة المشروع مع عدد من طلابه ومحاولة توفير عوامل النجاح له وذلك في الفترة من عام ١٩٧٦م وحتى عام ١٩٧٩م وبدأ المشروع، وبالفعل أثبت يونس نجاح نظريته في إقراض الفقراء فلقد حقق مشروعه (جرامين أو القرية) نجاحًا ساحقًا وتمكن من خلال هذا المشروع من نقل أكثر من ٥٠٠ أسرة من حالة الفقر المدقع إلى حالة جديدة من الاستقرار المعيشي، وبعد هذا النجاح المبهر الذي حققه مشروع «جرامين» قرر البنك المركزي تبني المشروع وتقديم المساعدة له، وبحلول عام ١٩٨١م تطور المشروع وزاد حجمه ليضم خمس مقاطعات، وفي عام ١٩٨٣م عرف المشروع ببنك جرامين وانتشرت فروع كثيرة للبنك وأصبح يضم ما يقرب من ٦٠ ألف عميل.

وانتشرت صيغة بنك جرامين (بنك القرية) في أكثر من ٤٠ بلد. ويسمح نظام «القروض الصغيرة» للمستفيدين الذين لا تتيح لهم حالة الفقر التي بلغوها الحصول على قروض مصرفية تقليدية، الحصول على مبالغ مالية صغيرة.

وبدأ يونس العمل برأسمال بلغ ٢٧ دولار، أما اليوم فإن مصرفه يمنح ٧,٥

مليارات دولار من القروض الصغيرة. ويقول المصرف إنه يهتم بمساعدة المعدمين في بنجلاديش وخاصة القرويين الذين لا يملكون أراض، فإن بنك جرامين يريد أن يكسر الحلقة المفرغة لاستغلال الفقراء من قبل ا لمرابين. ويضيف إن القرويين الذين يحصلون على قروض صغيرة يشترون معدات ما يوفر لهم استقلالية.

والشرط الوحيد للإفادة من خدمات هذا البنك هو أن يقدم المستفيدون الطلب ضمن مجموعة لا تقل عن خمسة أشخاص وأن يتكاتفوا من أجل دفع الأقساط.

يونس.. قديس الفقراء:

يرتكز إنجاز يونس على مجموعة من المحاور الفكرية الأساسية:

الأولى: نظرته النقدية لمؤشرات التنمية السائدة، ووضعه مؤشرات بديلة ترتكز على ما يحدث في حياة الـ ٥٠٪ التي تقع في قاع المجتمع- أي مجتمع- من تغيرات إيجابية مباشرة تمس جوهر حياتهم اليومية.

الثانية: تأتي رؤيته التي تعتبر أن القرض أو الائتمان هو حق أساسي من حقوق الإنسان ليمثل الركيزة الثانية في فكره، التي ينتقد فيها اعتماد نظام البنوك التجارية على إقصاء الفقراء من حق الحصول على القروض، باعتبار أن الفقراء لا يملكون الضمانات التي يقدمونها للبنوك للحصول على الإقراض، وهو الأمر الذي يعني انحياز البنوك لصالح تعزيز غنى الأغنياء، وتكريس فقر الفقراء، وهو ما دفعه لتأسيس بنكه الفريد على أساس ضمان رأس المال الاجتماعي المتمثل في «شبكات التساند والرقابة الاجتماعية» والمتجسدة فيما يعرف بالمجموعة والمركز.

الثالثة: فهي اعتباره التوظيف الذاتي للفقراء، أي مساعدة الفقراء كي يساعدوا أنفسهم هو المحرك الأساسي لعجلة التنمية في أي مجتمع، وأن إخراجهم من حالة «اليد لسفلى» التي جعلتهم يدمنون تلقي الإحسان والهبات، على حالة «اليد التي يحبها الله ورسوله» هو واجب تفرضه النظرة إلى الفقير باعتباره «إنسان كامل الأهلية».

الرابعة: جاءت كنتيجة لخبرة السنوات الأولى من العمل، وهي اعتباره أن المدخل لتحسين حال الأسر الفقيرة هو في تحسين أوضاع النساء فيها، وهو ما دعاه لإعادة

تشافهن كقوة للعمل، وإعادة اكتشاف الأعمال المنزلية كأعمال مدرة للدخل لتحسين
ضاع الفقراء.

إنه رجل شن حملة ضد الفقر ولم يؤمن بالحسنات للمحتاجين، رجل من أنصار
سوق الحرة حيث يقول: إن المشاريع الربحية يجب أن تسعى إلى أهداف اجتماعية.

نجح «يونس» في قلب المعادلة المصرفية، ويؤكد للبنوك أن «أفقر الفقراء» أو «المعدمين»
ستطيعون المساهمة في التنمية، ويحصلون على قروض بلا فوائد، وبلا ضمانات، وينجحون،
قدم تجربة رائدة في النهوض بهذه الشريحة التي تقبع في سراديب الفقر.

وفي حفل الجامعة الأميركية عرف رئيسها يونس في كلمة قائلاً: «ربما لا يوجد فرد
احدث فرقًا لعدد كبير من الناس في فترة قليلة أكثر من محمد يونس».

قال عنه سام دالي- هاريس، من شركة مايكروسوفت: «البنوك أعطت قروضًا كبيرة
وتطلب توقيع أوراق. محمد يونس أقرض مبالغ صغيرة لأميين. فعل عكس ما تفعله كل
البنوك. إنه عبقري».

زبائن بنك جرامين هم بلا صوت، شبه خفيين، يملكون فقط طاقتهم والإرادة.
ومحمد يونس قال لهم: «أنا أثق بكم» وقد بادلوه الثقة بملايين الأضعاف.

وفي كلمة لـ «يونس»: بنك جرامين أعطاني بإبداع الجنس البشري، وأعطاني إيمانًا
أن الإنسان لم يخلق لعذاب الجوع والفقر. الفقراء يتعذبون لأننا أدرنا وجهنا عن رؤية
المشكلة، بإمكاننا خلق عالم خالٍ من الفقر. فلنلتزم بذلك».

وفور علمه بالفوز بجائزة نوبل (١,١ مليون يورو) أكد يونس أنه سيستخدم نصيبه
في إقامة مشروع جديد لهزيمة الفقر أيضًا.. فهو يعتزم إقامة مشروع لإنتاج وتقديم مواد
غذائية للفقراء وإقامة مستشفى للعيون ومشروع لتوفير مياه الشرب وآخر للرعاية
الصحية مؤكدًا أنه يهدف إلى تقديم نصيبه من الجائزة لدعم تلك المشروعات الاجتماعية
غير الهادفة للربح. وفي تصريحات أخرى للتلفزيون النرويجي من منزله في دكا عاصمة
بنجلاديش قال: «الجائزة أبرزت المهمة الهائلة لكي يتخلص العالم من الفقر.. الآن ستشتد
الحرب على الفقر في شتى أنحاء العالم. سيتعزز النضال ضد الفقر من خلال القروض
الصغيرة في غالبية الدول».

سر النجاح:

إن سر نجاح فكرة محمد يونس يعود في أساسه إلى فلسفته الاجتماعية، أكثر مما يعود إلى رؤية اقتصادية، أو مجرد فكرة اقتصادية توفرت لها أسباب نجاحها. إنها الفلسفة التي قامت على تحرير الإنسان من الفقر المذل بمنحه مالاً في صورة قروض ليدخل به إلى سوق العمل والتجارة، فيكسب عيشه، ويسترد كرامته، ويبتعد عن ساحة الجريمة، وذاك معنى الحرية والسعادة، بل لقد حاول محمد يونس بهذه الفلسفة العملية أن يجعل حق الفرد في القروض من الحقوق التي يجب أن تضاف إلى وثيقة الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، وكأنه يريد أن يذكرنا جميعًا بالحرب التي أعلنتها شريعة الإسلام على الفقر، وجعلت مقاومته من أهدافها الخالدة، ألم يستعذ الرسول ﷺ من الفقر؟ ألم يقل عمر بن الخطاب ﷺ: لو كان الفقر رجلاً لقتلته؟ وربما أحد أهم طرق قتل الفقر هو العمل على محاربته بطريقة عظيمة على طريقة محمد يونس والتي أوضحها في كتابه الشهير: عالم بلا فقر..

«في بنجلاديش حيث لا ينجح شيء ولا توجد كهرباء نجح نظام القروض الصغيرة وعمل بانضباط كالساعة».

ثلاثة أمور عارضها محمد يونس منذ البداية:

١- المساعدات المجانية للفقراء، فهذه تعلمهم الكسل والاتكالية والاعتماد على التسول.

٢- القروض الحكومية لأنها لا تجدي نفعًا «فالتسليف والحكومة شيئان لا يمتزجان، لأنه سرعان ما يجري تسييس هذه السلفات».

٣- تدريب الفقراء قبل إقراضهم لأن «الفقراء ليسوا بحاجة إلى أن نعلمهم كيفية البقاء، لأنهم في الأصل يعرفون كيف يفعلون ذلك.. وحقيقة أن بقاء الفقراء على قيد الحياة برهان واضح على قدرتهم تلك»..

وهدفه المعلن هو: خفض عدد الفقراء في بنجلاديش إلى النصف في عام ٢٠١٥م.

إن النجاح الحقيقي لا يأتي بالتقليد والمحاكاة، فالصعوبات والعقبات والتشكيك والمزايدات ومحاولة تسييس هذا المشروع أمور واجهت محمد يونس في بدايات مشروعه وكادت تطيح بآماله وتعرقل مسيرة بنكه الصغير، ولكن الإيمان بالفكرة، والرؤية الواضحة للمستقبل، وعدم البحث عن الشهرة المؤقتة والأضواء الإعلامية البراقة، والمثابرة والعزيمة والصبر

والتخطيط الجيد، كل تلك من مقومات القيادة الناجحة التي أوصلت محمد يونس إلى هذه المكانة المرموقة عالميًا على الرغم من كونه يعيش ويعمل في بلد يعاني من مشكلات سياسية واقتصادية واجتماعية وثقافية وقانونية لا تُعد ولا تُحصى، ولكنه تخطى تلك العقبات وأسس لعمل أصبح مثالاً للآخرين الذين يعيشون ويعملون في بيئات أفضل بكثير وفي أطر سياسية واقتصادية مستقرة ومشجعة للأعمال المبدعة والمبادرات الخلاقة، ولكن المعادن الأصيلة هي التي تبقى في النهاية..

قال يونس: يجب أن يكون للإنسان أحلام. أحد أحلامه هو مساعدة الفقراء وبالتالي تحسين العالم على قاعدة القانون وبالأحرى هات وخذ. لا يبدو محمد يونس رجل أعمال وعلى الأقل ليس مثل رجال الأعمال الذين نعرفهم، يرتدون سترات وربطات عنق فاخرة ويستقلون طائرات خاصة وسيارات فارهة ويقيمون في أجنحة فخمة في فنادق خمسة أو ستة نجوم. محمد يونس يرتدي ملابس بسيطة تجد فيه شيئًا من الزعيم الهندي المهاتما غاندي. لا يملك سيارة ولا يستعمل بطاقة الائتمان الخاصة به. رغم ذلك استطاع أن يكسب احترام قادة العالم ليس من خلال أقواله وإنما لأنه شخصيًا ينحدر من بلد نامٍ ويعرف الموقف في بلده جيدًا.

إنه مسلم استفاد من تجربته آلاف المسلمين الفقراء في دولة تعد من أفقر دول العالم.

يقول: «إن المجتمع شحيح جدًا ولا يترك للفقير فسحة حتى ينمو نموًا طبيعيًا... فهو يملك كل الطاقة وروح الإبداع اللازمة.. فقط لأننا لم نسمح له بتفجيرها واستخدامها».

ويقول أيضًا: «سوف نرسل بالفقر إلى المتاحف».

يقول يونس لجريدة الاندبينت البريطانية: «أتمنى أن يوضع التشرد والعوز في متحف يزوره أطفالنا يومًا ما ليتساءلوا: كيف سمحنا لهذا الشيء المفزع أن يستمر طوال هذه الفترة؟

يقول في كتاب وضعه مع زميله آلان جوليس: إنه كان يشعر بالشقاء عندما يشاهد بؤس حياة الناس في قريته، فقرر أن ينتقل من التعليم النظري إلى الميدان العملي بهدف إنقاذ أهل المنطقة من براثن الفقر المقيم.

«جرامين» عنوان للنجاح، ومحمد يونس عبقرية إنسانية قبل أن يكون عبقرية اقتصادية.

عبد القدير خان

أبو القنبلة الباكستانية

رجل جعل دولة عمرها ٤٠ عاما تتقدم على جارتها بـ ١٠ سنوات

إنه الأب الروحي لبرنامج الأسلحة النووية الباكستانية عبد القدير خان شخصية شهيرة أسطورية في بلاده بفضل سنوات من العمل السري قضاها في صنع أول «قنبلة إسلامية» لمواجهة تهديد الهند، التي ما فتئت تهدد باكستان.

بالتأكيد ليس حل مشكلات العالم الإسلامي قنبلة نووية، ولكن ماداموا يفعلون فعلينا أن نمتلك مصادر القوة، هذه وجهة النظر الباكستانية في مشروعها النووي، قد يوافق عليها البعض وقد يرفضها آخرون، لكن هذا ما صار فعلاً وتطور على يد العالم الباكستاني عبد القدير خان.

ولد الدكتور عبد القدير خان في ولاية بوبال الهندية عام ١٩٣٦ لا يصغره سوى أخت واحدة من بين خمسة من الإخوة واثنتين من الأخوات. كان والده عبد الغفور خان مدرسًا تقاعد عام ١٩٣٥، أي قبل ولادة ابنه عبد القدير بعام واحد؛ ولذا نشأ الابن عبد القدير تحت جناح أبيه المتفرغ لتربيته ورعايته.

كان لوالد عبد القدير خان تأثير كبير في حياة ابنه؛ حيث كان الوالد إنسانًا عطوفًا ورقيقًا؛ فعلم ابنه تقدير الحياة وحب الحيوانات، حتى إن القردة القاطنة بتلال مارجالا التي تحيط بمنزل الدكتور عبد القدير قد علمت عنه ذلك، فتأتي إليه في كل مساء بعد رجوع الدكتور عبد القدير من يوم عمل شاق لتأكل من يديه!!

كانت زليخة بيجوم والدة الدكتور عبد القدير خان سيدة تقية تلتزم بالصلوات الخمس ومتقنة للغة الأوردية والفارسية؛ ولذلك نشأ الدكتور عبد القدير خان متدينًا ملتزمًا بصلواته.

تخرج عبد القدير خان من مدرسة الحامدية الثانوية ببوبال؛ ليستجيب لنداء إخوته بالهجرة إلى باكستان أملاً في حياة أفضل وفرص أكبر؛ حيث كان يرى أن الفرص المتاحة

له ببوبال محدودة، وربما لم يكن لينجز أكثر من كونه مدرسًا مثل أبيه حياة خالية تمامًا من الأحداث المثيرة.

لم يكن عبد القدير خان طالبًا متميزًا؛ حيث أراد أبواه له أن يحيا طفولة عادية، فلم يمارسا عليه أية ضغوط من حيث درجاته؛ ولذا كانت حياته الأكاديمية في المدرسة والكلية خالية تمامًا من الضغوط النفسية.

توفي والد الدكتور عبد القدير خان، ولم يهاجر مع أبنائه إلى باكستان في بوبال عام ١٩٥٧.

تخرج عبد القدير في كلية العلوم بجامعة كاراتشي عام ١٩٦٠، وتقدم لوظيفة مفتش للأوزان والقياسات، وهي وظيفة حكومية من الدرجة الثانية. كان عبد القدير أحد اثنين من بين ٢٠٠ متقدم قُبلوا بالوظيفة، وكان راتبه ٢٠٠ روبية في الشهر. ربما لو استمر الدكتور عبد القدير خان في هذه الوظيفة لتدرج في مناصبها؛ لولا رئيسه المباشر في العمل؛ والذي كان يفرض على عملائه أن يدعوه على الغداء لإتمام أوراقهم، فلم يتقبل عبد القدير هذه التصرفات التي اعتبرها نوعًا من الرشاوى؛ فاستقال من وظيفته.

قرر عبد القدير خان السفر إلى الخارج لاستكمال دراسته وتقدم لعدة جامعات أوروبية؛ حيث انتهى به الأمر في جامعة برلين التقنية؛ حيث أتم دورة تدريبية لمدة عامين في علوم المعادن. كما نال الماجستير عام ١٩٦٧ من جامعة دلفت التكنولوجية بهولندا ودرجة الدكتوراه من جامعة لوفين البلجيكية عام ١٩٧٢.

لم يترك الدكتور عبد القدير خان ألمانيا ويسافر إلى هولندا سعيًا وراء العلم.. بل ليتزوج من الآنسة هني الهولندية التي قابلها قدرًا في ألمانيا. فتمت مراسم الزواج في أوائل الستينات بالسفارة الباكستانية بهولندا.

حاول الدكتور عبد القدير مرارًا الرجوع إلى باكستان ولكن دون جدوى. حيث تقدم لوظيفة بمصانع الحديد بكراتشي بعد نيله لدرجة الماجستير؛ ولكن رفض طلبه بسبب قلة خبرته العملية، وبسبب ذلك الرفض أكمل دراسة الدكتوراه في بلجيكا؛ ليتقدم مرة أخرى لعدة وظائف بباكستان، ولكن دون تسلم أية ردود لطلباته. في حين تقدمت إليه شركة FDO الهندسية الهولندية ليشغل لديهم وظيفة كبير خبراء المعادن فوافق على عرضهم.

كانت شركة FDO الهندسية أيامها على صلة وثيقة بمنظمة اليورنكو- أكبر منظمة بحثية أوروبية والمدعمة من أمريكا وألمانيا وهولندا. كانت المنظمة مهتمة أيامها بتخصيب اليورانيوم من خلال نظام آلات النابذة SyStem Centrifuge. تعرض البرنامج لعدة مشاكل تتصل بسلوك المعدن استطاع الدكتور عبد القدير خان بجهده وعلمه التغلب عليها. ومنحته هذه التجربة مع نظام آلات النابذة خبرة قيمة كانت هي الأساس الذي بنى عليه برنامج باكستان النووي فيما بعد.

وكان تفجير الهند قنبلتها النووية الأولى عام ١٩٧٤ سببا في استنفار باكستان جهودها من أجل التوازن مع جارتها العدوة، وقال عندها رئيس الوزراء الباكستاني ذو الفقار علي بوتو: سنأكل العشب لكن سنبني القنبلة.

كتب الدكتور عبد القدير خان رسالة إلى رئيس وزراء باكستان في حينها «ذو الفقار علي بوتو» قائلاً فيها: «إنه حتى يتسنى لباكستان البقاء كدولة مستقلة فإن عليها إنشاء برنامج نووي». لم يستغرق الرد على هذه الرسالة سوى عشرة أيام، والذي تضمن دعوة للدكتور عبد القدير خان لزيارة رئيس الوزراء بباكستان، والتي تمت بالفعل في ديسمبر عام ١٩٧٤. قام رئيس الوزراء بعدها بالتأكد من أوراق اعتماده عن طريق السفارة الباكستانية بهولندا، وفي لقائهما الثاني عام ١٩٧٥ طلب منه رئيس الوزراء عدم الرجوع إلى هولندا ليرأس برنامج باكستان النووي.

حين أبلغ الدكتور عبد القدير خان زوجته بالعرض- والذي كان سيعني تركها لهولندا إلى الأبد- مساء نفس اليوم سألته إن كان يعتقد أنه يستطيع إنجاز شيء لبلده.. وحين رد بالإيجاب ردت على الفور: ابق هنا إذن حتى أجمع أغراضنا في هولندا وأرجع إليك. ومنذ ذلك الحين وآل خان في باكستان.

توصل الدكتور عبد القدير خان بعد فترة قصيرة من رجوعه إلى باكستان إلى أنه لن يستطيع إنجاز شيء من خلال مفوضية الطاقة الذرية الباكستانية، والتي كانت مثقلة ببيروقراطية مملة. فطلب من بوتو إعطاءه حرية كاملة للتصرف من خلال هيئة مستقلة خاصة ببرنامجه النووي. وافق بوتو على طلبه في خلال يوم واحد وتم إنشاء المعامل الهندسية للبحوث في مدينة كاهوتا القريبة من مدينة روالبندي عام ١٩٧٦ ليبدأ

العمل في البرنامج. واشترط عبد القدير منحه الحرية الكاملة لتمكين باكستان من ذلك.

في مايو من عام ١٩٧٦ أصبح عبد القدير خان موظفًا لدى الحكومة الباكستانية مقابل راتب شهري يبلغ ٣٠,٠٠٠ روبية (حوالي ٤٣٠ دولارًا بسعر الدولار اليوم).

وفي ٣١ يوليو ١٩٧٦ اختارت الحكومة منطقة «كهوتا» الجبلية لتكون الموقع المناسب للنشاط النووي واعتبرت أجواءها ممنوعة على الطيران ونصبت فيها صواريخ تعمل بشكل أوتوماتيكي ضد أي حركة طيران أو جسم غريب يقترب من الموقع. وفي عام ١٩٧٨ نجحت باكستان ولأول مرة في تخصيب مادة اليورانيوم.

وفي عام ١٩٨١ وتقديرًا لجهوده في مجال الأمن القومي الباكستاني غير الرئيس الأسبق ضياء الحق اسم المعامل إلى معامل الدكتور عبد القدير خان للبحوث.

بدأ الدكتور عبد القدير خان بشراء كل ما يستطيع من إمكانات من الأسواق العالمية، وفي خلال ثلاث سنوات تمكن من بناء آلات النابذة وتشغيلها بفضل صلاته بشركات الإنتاج الغربية المختلفة وسنوات خبرته الطويلة.

يقول الدكتور عبد القدير خان في إحدى مقالاته: أحد أهم عوامل نجاح البرنامج في زمن قياسي كان درجة السرية العالية التي تم الحفاظ عليها، وكان لاختيار موقع المشروع في مكان ناء كمدينة كاهوتا أثر بالغ في ذلك. كان الحفاظ على أمن الموقع سهلاً بسبب انعدام جاذبية المكان للزوار من العالم الخارجي، كما أن موقعه القريب نسبيًا من العاصمة يسّر لنا اتخاذ القرارات السريعة، وتنفيذها دون عطلة. وما كان المشروع ليختفي عن عيون العالم الغربي لولا عناية الله تعالى، ثم إصرار الدولة كلها على إتقان هذه التقنية المتقدمة التي لا يتقنها سوى أربع أو خمس دول في العالم. ما كان لأحد أن يصدق أن دولة غير قادرة على صناعة إبر الخياطة ستتقن هذه التقنية المتقدمة.

حين علم العالم بعدها بتمكن باكستان من صناعة القنبلة النووية هاج وماج؛ إذ بدأت الضغوط على الحكومة الباكستانية من جميع الجهات ما بين عقوبات اقتصادية وحظر على التعامل التجاري وهجوم وسائل الإعلام الشرس على الشخصيات الباكستانية. كما تم رفع قضية ظالمة على الدكتور عبد القدير خان في هولندا تتهمه بسرقة وثائق نووية سرية. ولكن تم تقديم وثائق من قبل ستة أساتذة عالميين أثبتوا فيها أن

المعلومات التي كانت مع الدكتور عبد القدير خان من النوع العادي، وأنها منشورة في المجلات العلمية منذ سنين. تم بعدها إسقاط التهمة من قبل محكمة أمستردام العليا. يقول الدكتور عبد القدير خان: إنه حصل على تلك المعلومات بشكل عادي من أحد أصدقائه؛ إذ لم يكن لديهم بعد مكتبة علمية مناسبة أو المادة العلمية المطلوبة.

وقال خان للصحيفة الباكستانية «ذي نيوز» في ١٩٩٨: إن باكستان كانت منذ ١٩٧٨ قادرة على إنتاج اليورانيوم المخصب وامتلكت قدرة القيام بعملية تفجير نووي في ١٩٨٤.

وأوضح حينذاك أن باكستان «لم ترغب يومًا في امتلاك سلاح ذري لكنها أجبرت على ذلك» بهدف الردع لجارتها النووية الهند.

يتلخص إنجاز الدكتور عبد القدير خان العظيم في تمكنه من إنشاء مفاعل كاهوتا النووي (والذي يستغرق عادة عقدين من الزمان في أكثر دول العالم تقدمًا- في ستة أعوام) وكان ذلك بعمل ثورة إدارية على الأسلوب المتبع عادة من فكرة ثم قرار ثم دراسة جدوى ثم بحوث أساسية ثم بحوث تطبيقية ثم عمل نموذج مصغر ثم إنشاء المفاعل الأولي، والذي يليه هندسة المفاعل الحقيقي، وبناؤه وافتتاحه. قام فريق الدكتور خان بعمل كل هذه الخطوات دفعة واحدة.

استخدم فريق الدكتور خان تقنية تخصيب اليورانيوم لصناعة أسلحتهم النووية. هناك نوعان من اليورانيوم يوليهما العالم الاهتمام: يورانيوم- ٢٣٥ ويورانيوم ٢٣٨. ويعتبر اليورانيوم ٢٣٥ أهمهما؛ حيث أنه القادر على الانشطار النووي وبالتالي إنشاء الطاقة. يستخدم هذا النوع من اليورانيوم في المفاعلات الذرية لتصنيع القنبلة الذرية، ولكن نسب اليورانيوم ٢٣٥ في اليورانيوم الخام المستخرج من الأرض ضئيلة جدًا تصل إلى ٧,٠٪ وبالتالي لابد من تخصيب اليورانيوم لزيادة نسبة اليورانيوم ٢٣٥؛ إذ لابد من وجود نسبة يورانيوم ٢٣٥ بنسبة ٣-٤٪ لتشغيل مفاعل ذري وبنسبة ٩٠٪ لصناعة قنبلة ذرية. يتم تخصيب اليورانيوم باستخدام أساليب غاية في الدقة والتعقيد وتمكنت معامل كاهوتا من ابتكار تقنية باستخدام آلات النابذة، والتي تستهلك عُشر الطاقة المستخدمة في الأساليب القديمة. تدور نابذات كاهوتا بسرعات تصل إلى ١٠٠ ألف دورة في الدقيقة

الواحدة. يقول الدكتور خان: في حين كان العالم المتقدم يهاجم برنامج باكستان النووي بشراسة كان أيضًا يغض الطرف عن محاولات شركاته المستميتة لبيع الأجهزة المختلفة لنا! بل كانت هذه الشركات تترجانا لشراء أجهزتها. كان لديهم الاستعداد لعمل أي شيء من أجل المال ما دام المال وفيرًا!

قام الفريق الباكستاني بتصميم النابذات وتنظيم خطوط الأنابيب الرئيسية وحساب الضغوط وتصميم البرامج والأجهزة اللازمة للتشغيل. وحين اشتد الهجوم الغربي على البرنامج وطبق الحظر والعقوبات الاقتصادية بحيث لم يتمكن الفريق من شراء ما يلزمهم من مواد.. بدأ المشروع في إنتاج جميع حاجياته بحيث أصبح مستقلاً تمامًا عن العالم الخارجي في صناعة جميع ما يلزم المفاعل النووي.

كما لم يقتصر دور المختبر على تخصيب اليورانيوم فقط وإنما وضع حجر الأساس لتطوير وتصنيع الصواريخ البالستية مثل منظومة صورايخ «غوري»والقادرة على حمل رءوس تقليدية ونووية.

مختبر د. خان اعتلى المرتبة الأولى من درجة الاهتمام الباكستاني والصناعة الباكستانية، وكان المختبر يرسل تقارير خاصة بصورة مباشرة إلى مكتب رئيس الوزراء الباكستاني كما كان لديه تنسيق عالي المستوى مع الجيش الباكستاني.

امتدت أنشطة معامل خان البحثية لتشمل بعد ذلك برامج دفاعية مختلفة؛ حيث تصنع صواريخ وأجهزة عسكرية أخرى كثيرة وأنشطة صناعية وبرامج تنمية، وأنشأت معهدًا للعلوم الهندسية والتكنولوجية ومصنعًا للحديد والصلب، كما أنها تدعم المؤسسات العلمية والتعليمية.

والآن تمتلك باكستان حوالي من ثلاثين إلى خمسين رأس نووي وهذا عدد كبير بالمقارنة بالهند فالهند تمتلك حوالي من ستين إلى تسعين رأس نووي.. ولكن إذا أخذنا في الاعتبار أن عدد سكان الهند سبعة أضعاف عدد سكان باكستان لوجدنا أن باكستان دولة لا يمكن الاستهانة بقدرتها النووية.

إن ما فعله خان جعل دولة عمرها ٤٠ عامًا تتقدم على جارتها بـ ١٠ سنوات وتعبيرًا عن غضبه للأحداث البشعة التي تشهدها الأرض المحتلة في فلسطين، يرى أنه لا

عذر للدول الإسلامية المجاورة للتردد في شن الحرب عليها، خاصة وأن العدد والعدة المتوفرة مناسبان لإعلان هذه الحرب، وقال «عبد القدير خان»: إن ما يحدث هو خطؤنا نحن لأننا ضعفاء، وكان علينا أن نعد العدة لهذا اليوم لمنع أي عدوان علينا وعلى إخواننا، فالله رب العزة يدعونا لإعداد العدة وألا ننهزم لنكون الأعلى، ومع ذلك فإننا نترك شعبًا أعزل ليقاتل بالحجارة عدوًا يستخدم الرشاشات والطائرات. ولذا، فإن رسالتي إلى الأمة في هذا الوقت هي أن تتحد في مواجهة عدوها، وأن توقف عدوانه بكل الوسائل وبالضغط على حلفاء اليهود سياسيًا واقتصاديًا، وقال: إنه لا ينقصنا الشعب، ولا المجاهدون، فحول القدس أكثر من ٦٠ إلى ٧٠ مليون مصري و ٢٠ مليون سوري و٨ ملايين أردني ولبناني، فلا يوجد قلة في العدد ولا قلة في السلاح وما نحتاجه هو التحرك، ولا نقول إن الوقت فات فالوقت في صالحنا. وأضاف: إن مسئولية النهوض تقع أولاً على عاتق الناس الذين يواجهون العدو، وهم العرب والمسلمون، فهم يطلقون النار على العرب أنفسهم «إنهم لا يقتلون أناسًا من عرق آخر أو جنس أو دين آخر، فعلى العرب أن يتحركوا أولاً».

إنها سيرة عطرة من سير رجل من علماء المسلمين الأفذاذ الذين تربعوا على عروش العلم التقني في أواخر القرن الماضي.

إنها سيرة رجل من السير التي تعيد لنا أمجاد علماء تركوا بصمات واضحة في طريق النهضة العلمية.

إنها سيرة رجل اختصر عقدين من الزمان في أكثر دول العالم تقدمًا في ستة أعوام فقط في دولة نامية.

* * *

هيلين كيلر...

أعجوبة الزمان

المعاقة التي هزمت العوائق

طفلة ولدت وقبل أن تبلغ الثانية من عمرها أصيبت بمرض أفقدها السمع والبصر وبالتالي عجزت عن الكلام لانعدام السمع (إلى حين).

ولدت معافاة سليمة الحواس ولكن الحمى أصابتها بهذه الإعاقة اللعينة فقهرت الظلمات الثلاث عاشت في سنواتها الأولى لا تفقه من الحياة غير حاجاتها الفطرية ولم تجد طريقة للتواصل إلا بعض الإيماءات والإشارات البدائية حتى إذا ما فشلت في التعبير عن نفسها والحصول على رغباتها انتابتها نوبات غضب شديدة وبكاء وعويل وتحطيم لكل ما يصادف طريقها حتى يئست منها أسرتها وفقدوا الأمل في طفلتهم فالعناية بها أمر شاق للغاية.

- سعى والدها إلى تعليمها استعمال يديها في عمل إشارات تفصح بها جزئيًا عما تود قوله ووضعها والدها في معهد للعميان وطلب من رئيس القسم أن يرشده إلى معلمة لها فأرشدهم إلى السيدة «آن سوليفان» والتي كانت هي أيضًا قد أصيبت أول عمرها بمرض أفقدها بصرها ودخلت معهد العميان في الرابعة عشر من عمرها وفي سن الثامنة عشر وبعملية جراحية عاد إليها بصرها جزئيًا وعندما كانت مع هيلين كلير كان عمرها واحدًا وعشرين ربيعًا ولم تكن سوليفان تتصور أن حياتها سترتبط بحياة تلميذتها النجيبة «هيلين كلير» حتى آخر يوم في حياتها.

ولتواجه المعلمة الصعوبة ماذا تفعل مع تلك الفتاة وكيف تصل معها للأشكال والكلمات والصلة بين الكلمة والفكرة.

بدأت المعلمة سوليفان تعليمها لـ «هيلين» الحروف الأبجدية بكتابتها على كفها بأصابعها واستعلمت كذلك قطعًا من الكرتون عليها أحرف بارزة وكانت هيلين تلمسها بيديها وتدريجيًا تؤلف الكلمات والجمل بنفسها.

وبعد مرور عام تعلمت «هيلين» ٩٠٠ كلمة واستطاعت دراسة الجغرافيا بواسطة خرائط صنعت على أرض الحديقة كما درست علم النبات.

وفي سن العاشرة تعلمت قراءة الأبجدية الخاصة بالمكفوفين وأصبح بإمكانها التواصل مع الآخرين عن طريقها.

وفي مرحلة ثانية أخذتها سوليفان إلى معلمة أخرى في معهد للصم وبدأت معها الأخيرة مهمة تعليمها الكلام بوضع يديها على فمها أثناء حديثها لتحسن بدقة طريقة تأليف الكلمات باللسان والشفتين.

وبعد فترة طويلة ومرات بدون تعب أو ضيق فإن كلامها لم يكن يفهمه إلا المقربون منها ولكنها أخذت تجتهد بإعادة الكلمات والجمل ساعات طويلة مستخدمة أصابعها لالتقاط اهتزازات حنجرة المعلمة وحركة لسانها وشفتيها وتعابير وجهها أثناء الحديث إلى أن تحسن نطقها وازداد وضوحًا عامًا بعد عام.

ثم أتقنت الكتابة وكان خطها جميلا مرتبًا .

حتى أتت لحظة التنوير كما تقول «هيلين» وسجلتها حيث قالت: ذهبنا إلى البئر وكان هناك شخص يضخ الماء ووضعت معلمتي يدي تحت المضخة وبينما كان تيار من الماء ينهمر على يدي كانت معلمتي تكتب بإصبعها على يدي الأخرى كلمة ماء waTer في البداية ببطء ثم بعد ذلك بسرعة، وقفت ساكنة وكل تركيزي منصب على حركة أصابعها وفجأة شعرت بحالة وعي ضبابية لشيء كان منسيًا بالإثارة المصاحبة لفكرة عائدة وهكذا تكشف أمامي غموض اللغة وكم كانت فرحة هيلين عظمية وقد أصبحت تبصر باللمس ولم تعد إلى البيت إلا بعد أن سألت عن اسم كل شيء مرت به.

ومنذ تلك اللحظة بدأت «هيلين» رحلتها مع المعرفة لم يكن لديها زاد إلا العزيمة والإصرار والإرادة فتعلمت القراءة بطريقة «برايل» التي أصبحت متعتها المفضلة وانكبت على الكتب تلتهم ما تقرؤه أصابعها وعن طريق القراءة تعلمت الكتابة وتمكنت منها بل فاقت في أسلوبها الأدبي أقرانها من المبصرين حتى أنها سئلت عن سبب غرامها بالكتب أجابت: لأنها تحدثني عن الكثير من الحقائق الممتعة عن الأشياء التي لا أستطيع مشاهدتها كما أن الكتب بخلاف الناس لا تتعب ولا تتضايق فتظل تحدثني المرة تلو الأخرى عما أود معرفته.

فصل جديد من الإرادة والمثابرة:

دخلت «هيلين» الكلية لتدرس جنبًا إلى جنب مع فتيات مبصرات متحدية إعاقتها وجميع من حولها يتنبأ لها بالفشل أو على الأقل مشفق عليها من مرارة الفشل ولكنها تنال الدرجة الجامعية لتكون أول عمياء صماء تحصل عليها وكانت معلمتها الرائعة معها في قاعة المحاضرة في يد «هيلين» بصبر تتهجى في يدها كل ما يقوله المحاضر وفي المنزل كانت تنقب لها في القواميس عن معاني الكلمات الجديدة وتقرأ لها مرات عديدة الكتب التي لم تكن مكتوبة بطريقة «برايل».

- ثقافة واسعة، إتقان لأكثر من لغة في القراءة والكتابة فمع الإنجليزية أتقنت الفرنسية والألمانية واللاتينية واليونانية وحصلت على بكالوريوس العلوم في سن الرابعة والعشرين.

- تخرجت هيلين من الجامعة ورحلت إلى جميع أنحاء العالم مع مدرستها ومعلمتها «سوليفان» تلقي المحاضرات وتجمع التبرعات لفاقدي البصر ولتبصر العالم بحقوق العميان ولتضرب لنا المثل على قدرة الإنسان على فلسفة الألم.

- ليس هذا فحسب وإنما في أوقات فراغها كانت «هيلين» تخيط وتطرز وتقرأ كثيرًا وأمكنها أن تتعلم السباحة والغوص وقيادة المركبة ذات الحصانين.

ثم دخلت كلية لدراسة العلوم العليا فدرست النحو وأدب اللغة الإنجليزية.

ثم لم تستكف بما حصلت عليه فقفزت قفزة كبيرة بحصولها على شهادتين للدكتوراه الأولى في العلوم والثانية في الفلسفة.

ألفت هيلين العديد من الكتب ومن أعظم ما ألفت كتابها الذي جعلت عنوانه: «يجب أن نؤمن بالله» والذي تؤكد فيه عمق إيمانها بالله تعالى وبرحمته وحكمته وكيف كان هو سلاحها القوي الذي خرجت به من سجن البدن إلى رحابة الإيمان وأتاح لروحها أن تحلق في آفاق العلم والحكمة والخير والرضا.

وتقول في بعض كتابات لها أيضًا: لقد أدركت لماذا حرمني الله من السمع والبصر والنطق فلو أني كنت كسائر الناس لعشت ومت كأي امرأة عادية.

ليس هذا فحسب وإنما تظهر في كتاباتها روح المرح التي تبثها في الناس بل إنها تنتقد

أقرانها المبصرين لأنهم لا يستغلون حواسهم التي وهبها لهم الله عز وجل.

حتى قيل عنها: إنها من أهم شخصيتين في القرن العشرين على الإطلاق وهما: نابليون، هيلين كلير عاشت رحلة من عالم الظلام إلى عالم النور ومن عالم المجهول إلى عالم الإدراك فهي التي كانت تقول:

- الحياة إما مغامرة جسورة وإما لا شيء على الإطلاق.

- إني أود أن أرى وأتعلم الكثير، الموت يقف عند الباب لكنه لا يخيفني.

- عندما يوصد في وجهنا أحد أبواب السعادة تتفتح لنا العديد من الأبواب الأخرى لكن مشكلتنا أننا نضيع وقتنا ونحن ننظر بحسرة إلى الباب المغلق ولا نلتفت لما فتح لنا من أبواب.

- ليس الحكيم هو الذي يستعصي على السقوط، وإنما هو الذي إذا سقط نهض وواصل الطريق.

- المعرفة هي: الحب والنور والرؤية.

- إن نور البصر من أجمل وأروع ما يدخل البهجة إلى النفوس.

وتقول هيلين في مقال لها: اعتدت من وقت إلى آخر أن اختبر أصدقائي المبصرين لاكتشف ماذا يشاهدون. كنت مؤخرًا في زيارة لإحدى صديقاتي التي كانت عائدة لتوها من أحد الحقول، وعندما سألتها ماذا شاهدت؟ أجابتني لا شيء على وجه التحديد. كدت لا أصدقها لو أنني لم أعتد سماع هذا الجواب من غيرها. فقد توصلت منذ وقت طويل إلى القناعة بأن المبصرين لا يرون إلا القليل، ثم تقول: دائمًا ما أتساءل كيف يمكن أن نمشي لمدة ساعة بين الحقول ثم لا نشاهد شيئًا جديرًا بالملاحظة؟! أنا الإنسانة العمياء أجد مئات الأشياء التي تشد انتباهي من خلال حاسة اللمس فقط. وأحيانًا يقفز قلبي شوقًا لمشاهدة هذه الأشياء. إذا كنت أحصل على متعة من مجرد اللمس فأي جمال سيتكشف لي من حاسة البصر. ولكن الأشخاص المبصرين مع الأسف لا يرون إلا القليل. ربما هي صفة بشرية ألا نشعر بأهمية ما نملك ونتوق لما لا نملك. من الخسارة أن تستخدم نعمة البصر في عالم النور كمجرد وسيلة لتسهيل المعيشة وليس أداة لإضافة بهجة للحياة.

وفي فلسفة رائعة في التعامل مع الألم وظروف الحياة القاسية تقول في مقال لها: عن طريق الاحتكاك بالشر فقط استطعت أن أشعر بجمال الحقيقية والحب والخير. وأستطيع أن أجزم بأن الصراع الذي يحتمه الشر هو إحدى أعظم النعم. فهو يصيرنا إلى أشخاص أقوياء، صبورين ومحبين للخير. ويمنحنا نظرة ثاقبة في حقيقة الأشياء، ويعلمنا أنه رغم أن هذا العالم مليء بأنواع المعاناة فهو أيضًا يمتلئ بنماذج الانتصار وقهر الألم، وتؤكد هيلين أن السعادة تنبع من داخل الإنسان بغض النظر عن ظروفه، تقول هيلين: معظم الناس يقيسون سعادتهم بمقاييس المتعة الجسدية والممتلكات المادية. إذا كانت السعادة بهذه المقاييس فإن الأشخاص الذي حرموا من نعمة البصر أو السمع لا يملكون إلا أن ينكمشوا مكتوفي الأيدي في إحدى الزوايا ويجهشون بالبكاء. لكن إذا كنت سعيدة على الرغم من كل ما حرمت منه، إذا كانت سعادتي من العمق بحيث أصبحت عقيدة، إذا كانت متغلغلة في فكري بحيث أصبحت فلسفة حياة، باختصار إذا كنت متفائلة فإن شهادتي جديرة بأن تسمع حقًا.

وفي موقف أخر قالت: ماذا لو ابصرت ثلاثة ايام:

في اليوم الأول: أحب أن أرى من وقفوا بجانبي وجعلوا من حياتي شيئًا يستحق الذكر بعطفهم علي وسوف أمعن النظر طويلاً طويلاً في محيا أستاذتي سوليفان التي فتحت لي هذا العالم الجديد بالنسبة لي وسوف لا تكون رؤية عابرة ولا من أجل الاحتفاظ بذكراها ولكني سوف أدرس ذلك الوجه جيدًا لأقرأ فيه علامات الود والعطف والقوة التي جعلتها تقف أمام المصاعب بعيون مليئة بالرحمة والشفقة..

أما اليوم الثاني: سوف أستيقظ مع خيوط الشمس لأرى معجزة انسلاخ الليل عن النهار وتحول تلك الطبيعة من عالم مظلم إلى عالم مشرق، سأقف أمام هذا المنظر البديع بإجلال وخشوع.

أما اليوم الأخير:

سوف يكون في الحدائق وبين الناس لأرى جمال الطبيعة ونعمة الخالق وأزور الناس في بيوتهم البسيطة وأعيش معهم لحظات السعادة والرضا والدفئ والحب.

والآن ماذا عليك أن تفعل أنت المُبصر الصحيح؟

عليك أن تتقبل كل شيء يحدث لك.. وتتقبل شخصيتك وتتقبل عقلك وترضى بنعمة الله عليك وعندما تحقق هذه الخطوة ستشعر بالطمأنينة والثقة والشعور أنك قادر على مواجهة تحديات الحياة بثقة وشجاعة.

عليك أن تتعلم جيدًا كيف تنظر لنفسك، غيّر نظرتك إلى نفسك.

عندما تنظر لنفسك انظر إلى ما وهبه لك الله تعالى من إمكانيات غير طبيعية.

ما من تعيس أكثر من الذي يتطلع ليكون شخصًا آخر مختلفًا عن شخصيته جسدًا وعقلاً...

يقول الشافعي رحمه الله: من سامى بنفسه فوق ما يساوي رده الله تعالى إلى قيمته.

* * *

توماس إديسون

فتى لا يعرف اليأس

من طفل فاشل إلى عالم صنع كل ما تحتاجه وتستخدمه الآن في حياتك.

من شخص أصم لا يسمع واستثمر هذه المحنة ليحولها إلى منحة.

من طريد من المدرسة لأنه لا يعي فهمًا إلى مخترع لأكثر من ألف اختراع.

فماذا كان يقول هذا الفتى الأصم الذي لم يعرف يومًا اليأس؟!

كان يقول: «إن أمي هي التي صنعتني.. لأنها كانت تحترمني وتثق بي.. أشعرتني أنني أهم شخص في الوجود.. فأصبح وجودي ضروريًا من أجلها وعاهدت نفسي ألا أخذلها كما لم تخذلني قط».

إذن هي تلك الأم: هي مدرسة تهتم بالأدب والقراءة. ذهب صغيرها توماس إلى المدرسة ذات الفصل الواحد مع ٣٩ طفل ولكنه لم يكن ككل الأطفال، كان لا يكف عن الملاحظة والسؤال ويلفت انتباهه أشياء غريبة جدًا وبعد ٤ شهور لم تكتمل أعلن مدرس الطفل أنه غير طبيعي ومتأخر فطرد من المدرسة بعد إهانة بالغة، ولكنها كانت تؤمن برسالة ابنها وتدافع عنه عند أبيه حين كان يحرمه من معمله المبتدأ في المنزل كانت ترسل له باستمرار رسائل التأييد والدعم والتحفيز، ولذا كان يقول إديسون عنها: «لولا أمي لما أصبحت مخترعًا، لولا إيمان أمي بي لتملكني اليأس»، إنها مدرسة، مدرسة في التربية والعلم ومهارات الحياة.

- لماذا طرد أديسون من المدرسة؟

بسبب تصرفاته الغريبة مع مس من الجان بجسده يعاني منه، هكذا كان يقولون عنه! ولكن هذه التصرفات كانت بالنسبة له مغامرات جريئة وحماسية وليس بغريب أن ينظر له على أنه مغفل أو مجنون. ذات يوم في طفولته قام بإجراء تجاربه على فأر التجارب صديقه مايكل الذي لم يقل له لا أبدًا، كان يريد أن يكتشف طريقة للطيران وهو يسأل نفسه

باستمرار كيف يطير هذا الطير وأنا لا أطير، لابد أن هناك طريقة لذلك أتى بصديقه مايكل وأشربه نوع من الغازات يجعله أخف من الهواء حتى يتمكن من الارتفاع كالبالون تمامًا وامتلأ جوف مايكل من مركب الغازات الذي أعده أديسون لصغيره مما جعله يعاني من آلام حادة ويصرخ بشدة حتى جاء والد أديسون وضربه بشدة ورمى قواريره وأغلق قبو المنزل الذي كان يستخدمه كمعمل، ليس هذا فحسب ولكن كان دائم السؤال عن ظواهر الأشياء في الكون وكيفية عملها وكان بطلاً في التجارب مهما كلفه الثمن فهو لا يؤمن بشيء حتى يجري عليه تجاربه.

حتى ضجر منه المدرسون ووصل بهم الحال إلى أن قالوا له: أنت فتى فاسد وليس مؤهلاً للاستمرار في المدرسة بعد الآن.

لم تيأس الأم مما سمعته عن فتاها ولكن قالت للمدرس: كل المشكلة أن ابني أذكى منك وعادت به لتتولى هي تثقيفه ساعدته على مطالعة تاريخ اليونان والرومان وعند سن الحادية عشرة درس تاريخ العالم الإنجليزي نيوتن والتاريخ الأمريكي وروايات شكسبير وغير ذلك الكثير، أما أديسون فيقول عن أمه: لقد اكتشفت مبكرًا في حياتي أن الأم هي أطيب كائن على الإطلاق لقد دافعت أمي عني بقوة عندما وصفني أستاذي بالفاسد وفي تلك اللحظة عزمت أن أكون جديرًا بثقتها كانت شديدة الإخلاص واثقة بي كل الثقة ولولا إيمانها بي لما أصبحت مخترعًا أبدًا.

وحقًا لم يخيب ظنها وكان جديرًا بثقتها.

وكانت بداية الرحلة الشاقة: امتهن الفتى مهنتين في صغره فقد كان يبيع الخضار من محصول والده ويبيع الجرائد في القطارات مما در عليه ربحًا ممتازًا، كان هادئًا يستغرق فيما يعمل ويرتدي بذلة رخيصة الثمن ولا يشتري سواها حتى تبلى، واستطاع أن يثبت لعائلته أنه يستطيع أن يشق طريقه في الحياة بنفسه ولذا لم يعد أحد منهم يتدخل في شئونه.

ومن خلال بيع الجرائد وجد الفتى «أديسون» أن إقبال الناس على الجرائد أصبح جنونيًا بعد اندلاع الحرب الأهلية الأمريكية عام ١٨٦١ فرفع من سعر الجرائد وكسب أموالاً أكثر ثم اشتري طابعة وضعها في القطار معه وطبع عليها صحيفة خاصة به من

صفحات قليلة ويبيعها لحسابه، جريدة أسبوعية تطبع وتروج في القطار، كان عمره عندها ١٤ عام ولكن حدث أمر سيئ له.

فبينما هو في إحدى غرف القطار مع قواريره الكيميائية وآلته الطابعة وجرائده حيث كان يعمل وقع اهتزاز شديد للقطار فوقعت القوارير الكيميائية واشتعلت النيران ولكن الحارس أطفأها وأوقف القطار ورمى بأديسون وأدواته وطابعته على أقرب رصيف، ولكن بعد أن صفعه على رأسه أدت الصفعة إلى صمم كامل في إحدى أذنيه والأخرى ٨٠٪ وحرم من صعود القطارات ليقتصر بيعه على المحطة فقط.

لا مشكلة فلنبدأ من جديد:

ترك أديسون العمل في القطار وانكب على دراسات التلغراف وكان يقول لأحد أصدقائه: «إن علي أن أعمل الكثير والحياة قصيرة ويجب أن أستعجل».

وبينما هو يعمل عمل مضنٍ وهو يوصل بعض الأسلاك على أحد البطاريات لإحدى تجاربه إذ فجأة انفجر حمض النتريك من البطارية ورش كل وجهه وشعر أديسون بألم عظيم وخيل إليه أنه حُرق حيًا فأسرع إلى الماء يصبه على وجهه ولكن دون فائدة ورأى وجهه في المرآة أسود قبيح، أسبوعين لا يخرج من غرفته ولولا عناية الله لأصبح أعمى وبعد مدة نما جلده من جديد وزالت آثار الحروق.

وفي سن الخامسة عشر أظلمت الدنيا في بيته الصغير فأفلس والده ومرضت أمه فقبل العمل في شركة ويسترن يونيون وسافر ابن ١٥ عام ليبدأ ويجرب.

واشتد الألم على أمه في إحدى الليالي وقرر الطبيب أنها تحتاج لجراحة ولكن عليها الانتظار للصباح ولكن الأم لا تحتمل الألم فهو يقتلها حتى الصباح ولكن ماذا يفعل الطبيب فهو يحتاج إلى إضاءة.

وسيطرت الفكرة على أديسون فلابد من إيجاد وسيلة للحصول على الضوء ليلاً أقوى من ضوء الشموع حتى وصل لهدفه بعد سنين من عمره وتجاربه الفاشلة والتي بلغت عدة آلاف.

انكب أديسون على العمل في مختبره يحدوه الأمل في التوصل إلى المصباح الكهربائي،

مع (٤٠) عامل ليل نهار يبذلون جهدهم في سبيل تحقيق الهدف الذي كان يعتقد العلم استحالة الوصول إليه وتركز البحث على إيجاد سلك حراري يشتعل طويلاً وجربوا لأجل ذلك المعادن واحدًا بعد الآخر دون جدوى، معمل خلية نحل، حركة ونشاط فترة طويلة دون يأس حتى توصل إلى فتيل يستمر ساطعًا دون تحطم كما كان يحدث سابقا وظل هو ومساعدوه ثلاثة أيام بلا نوم ومع مراقبة حذرة وشديدة للزجاج المضاء حتى نجح واحتفل بذلك أكثر من ثلاثة آلاف زائر وانتشر النبأ في الصحف التي وصفت أديسون بالساحر وتنهال البرقيات على أديسون وتقول له: تعال أضئ مدننا.

فاسس أديسون شركة باسمه للإضاءة الكهربائية في نيويورك مهمتها التزويد بالنور والتدفئة والطاقة وفي السنوات الثلاث التالية بنى أديسون أول محطة مركزية للطاقة وأقام أول شارة كهربائية في لندن ثم أضاء مراكز الشركات التجارية والمصانع ومكاتب الصحف والمسارح في نيويورك ثم أنشأ محطات للطاقة في ميلانو بإيطاليا وفي برلين بألمانيا وفي سانتياغو بشيلي ثم أول قطار حديدي يسير بالكهرباء في مدينته حتى ملء الدنيا كلها.

وكان من اختراعاته التي بلغت ١٢٠٠ اختراع: الآلة الكاتبة، الفوتوغراف، آلة التصوير السينمائي، جاهز لاقط للراديو، أنبوب الكتروني تقوم عليه مبادئ الإذاعة اللاسلكية (الراديو) والتلفاز والصور الناطقة (السينما) والعين الكهربائية وأشعة أكس، جهاز لقياس درجة حرارة الجو، تليغراف لاسلكي للاتصال بالقطارات، نظام لتوليد البنزين ومشتقاته من النباتات... إلى غير ذلك من كل ما تستخدمه في حياتك الآن وبرفاهية لا تعرف مصدرها ولا كيف كانت الجهود التي بذلت فيها لتصل إليك.

أما عن أديسون الإنسان فماذا كان يقول؟

- عندما سُئل لماذا يكتب دون رعشة في يده وهو في سن السبعين؟ كان يقول: إن سبب ذلك أن أعصابه لم تبل من الضوضاء الكثيرة التي يعاني الناس من سماعها فالآذان لا تحتملها أما هو فالصمم أفاده ونجاه من الضوضاء كما أنه جعله لا يستمع إلى أحاديث الناس التافهة كما أنه- كما يقول- أفاده في اختراع جهاز الفنوغراف حتى يسمع الناس الأصوات الدقيقة ليس هذا وحسب بل أفاده الصمم بألا يشافه الناس الذين يتعاقدون

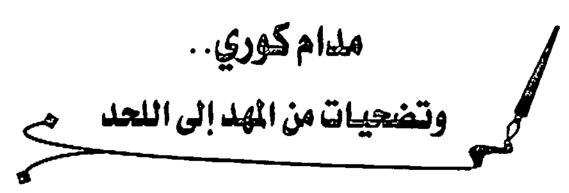
معه في الأعمال فكل وعد يعدونه به يكتبونه فيبقى ذلك حجة عليهم تمنع الارتباك والخلاف في المستقبل.

- ومع المال: كان يرى أن المال وسيلة لا غاية وكان لا يستطيع تقدير الأمور المالية عن اختراعاته فعندما اخترع لشركة ويسترن يونيون آلة تطبع الرسائل البرقية بالحروف أوتوماتيكيا استدعاه المدير وسأله كم يريد مقابل الجهاز؟ فكر أديسون بأن سعر خمسة آلاف سيكون ممتازًا ولكنه سكت، وقال للمدير: ما السعر الذي تراه منصفًا؟ قال المدير: هل يكفيك أربعون ألف دولار؟ طار أديسون فرحًا مسرورًا وأنفق الأربعين ألف في شراء آلات جديدة ومعمل صغير في نيويورك وأخذت أعماله تتوسع حتى بات يخرج باختراع جديد كل شهر واشترى معملاً ضخمًا وأوسع حتى صار لديه ٢٥٠ عامل، قسم في النهار وآخر في الليل وعندما بلغ ٢٣ سنة كان قد سجل باسمه ١٢٢ اختراع.

معاناة حياة فقيرة أو متواضعة جدًا بأفضل الأحوال ولكنه عانى حتى نال كل احترام وتقدير وعندما سُئل في أواخر حياته عن أسباب نجاحه في الحياة قال:

القراءة الدائمة بلا انقطاع والعمل الدائم بلا يأس.

* * *



مدام كوري..
وتضحيات من المهد إلى اللحد

فتاة بولندية في زمن الشيوعية حيث العنف والقهر ولا للمشاعر الوطنية أو اللغة البولندية أو تاريخ بولندا ومنزل يملؤه الحب العائلي وحب الكتب والدراسة ولكن الفقر دعامة من دعاماته الأساسية ومع سن العاشرة ماتت أمها الحنون فكانت الصدمة على الجميع الأب والأبناء (بنتان وولد) وامتلأ قلب (ماريا) نعم ماريا أو مدام كوري لاحقًا بالحزن العميق لموت أمها ولكن بدأت التضحيات.

- دفنت ماريا الصغيرة جميع أحزانها في الانغماس في دروسها حيث كانت تتميز بفهم جميع دروسها بمنتهى السهولة مع التمتع بذاكرة قوية جدًا والانغماس في القراءة.

- عندما بلغت سن السابعة عشر كان أبوها لا يكسب من مهنته ما يفي بتكاليف الأسرة على نحو طيب معقول، لذا فقد اضطرت ماريا أن تقوم بإعطاء الدروس الخصوصية لتلميذات المدارس لكي تكسب ما تساعد به أسرتها، ولم يكن هذا العمل سهلاً أو هينًا فقد كانت تطوف على بيوت التلميذات في مختلف أنحاء العاصمة «وارسو» في برد شديد وهطول ثلج أو مطر وأيضًا سوء معاملة من جانب بعض الأمهات الثريات، كل هذا إلى أن انتهت من دراستها المدرسية.

- أرادت أن تواصل تعليمها بعد المدرسة ولكن هذا لا يجوز في نظام روسيا فكان هناك نظام خفي على شكل تنظيم سري مكون من فريق كبير من الشباب والشابات يرغب في مواصلة التعليم واسمه «الجامعة العائمة» يلتقون للاستماع للمحاضرات التي يلقيها عليهم الأساتذة المتخصصون ولكن إذا تم القبض عليهم كان الجميع يوضع في السجن، الطلبة والمدرسون معًا. ولكن لا يهم السجن، المهم التعليم.

ولكن هناك أمر آخر، «ماريا» تحب أختها الكبرى جدًا وتريد لها هي أن تتم تعليمها الجامعي أولاً وتُحقق لها حلمها فقد كانت الأخت أيضًا طموحة جدًا وترغب في دراسة الطب في فرنسا وصنعت «ماريا» خطة ذكية بها تضحية عالية ولكن في النهاية الأختان يحققان حلمهما.

* تذهب الأخت لفرنسا بما ادخرته لتنفق منه لمدة سنة وتعمل «ماريا» وأبوها ويرسلا لها ما يدخرانه كل عام لتستكمل دراستها إلى أن تنتهي لمدة خمس سنوات ثم تبدأ بعدها «ماريا»، بعد خمس سنوات ثم يجيء دور الأخت لتضحي ولتعمل من أجل «ماريا» بعد خمس سنوات.

ولكن إذا حدث هذا؟ فمن أين تحصل «ماريا» على المال الذي ترسله إلى أختها؟ من العمل، نعم عملت مربية أطفال في أحد البيوت الكبيرة في منطقة ريفية تبعد عن مدينة وارسو بنحو ١٠٠ كيلو متر وعلى الرغم من أن عملها كان يستغرق معظم جهدها ووقتها ألا أنها لم تنقطع عن قراءة الكتب ليس هذا فحسب فقد نذرت ساعتين من وقتها كل يوم لتعليم الأطفال الفقراء في القرية خاصة اللغة البولندية وكانت تؤدي هذا العمل الإضافي بقدر كبير من المتعة والسعادة ولكن إذا تم ضبطها فسيكون مصيرها السجن والنفي إلى خارج بولندا.

- ثلاث سنوات مربية، ثلاث سنوات متوالية طويلة عليها وكانت تشعر وكأنها قد فقدت الأمل في مستقبلها ولكن دائمًا هناك أمل: نعم.

* أبوها التحق بمهنة أفضل وأصبح قادرًا على أن يرسل مبلغًا أكبر للأخت الكبرى في باريس وقد أوشكت على الانتهاء من الدارسة السرية لعلوم الطبيعة.

* أختها، أرسلت رسالة تحمل أخبارًا سارة فقد تزوجت وأصبحت لا تحتاج إلى نقود من ماريا أو من أبيها.

* أختها تدعوها للقدوم إلى باريس لكي تبدأ دراستها وأن تعيش معها وبدأت رحلة جديدة بنقود قليلة ومستقبل واسع.

- ماريا، أربعة وعشرون عامًا في باريس ترتدي ملابس فقيرة، طالبة علوم في منزل أختها، وزوجها في مكان بعيد عن الجامعة ووقت طويل ذهابًا وإيابًا ولذا لابد من مكان قريب من الجامعة، إنه إذن على قدر المال، حجرة صغيرة بها نافذة صغيرة سقف مائل، أثاث عبارة عن سرير صغير، مقعد واحد، منضدة، حوض صغير للغسيل والاستحمام، موقد صغير للطبخ، مصباح صغير يضاء بالزيت،.. لا هذا كل شيء.

- المال والإنفاق، لا إنفاق إلا في تسديد إيجار تلك الحجرة وأقل قدر من الطعام وكل ما تحتاجه من كتب ومصاريف دراسة.

- وعلى الرغم من ليالي البرد القاسية لم يكن لها أن تشتري بعض الفحم لتدفئة حجرتها، انغماس وانغماس فقط في الدراسة والمذاكرة، كما كانت لا تعرف كيف تصنع الحساء أو الشوربة أبسط أنواع الأكل لعله يدفئها قليلاً.

- فماذا كان طعامها إذن؟ لا شيء سوى قطع من الخبز والزبد وشاي وعندما كانت تريد أن تقيم وليمة كانت تشتري بيضتين أو بعض الحلوى أو الفاكهة.

وكان من الطبيعي أن تصاب بالضعف والهزال.

وكان من الطبيعي أن تكره هذه الحياة، لا، على الرغم من هذا كله كانت تشعر بالسعادة بل وكانت تقول: إن في إمكان كل إنسان أن يشعر بالسعادة حتى ولو لم يكن معه ما يحتاجه من نقود أو ما يكفيه من طعام، كانت ترى السعادة كامنة في الانغماس في العمل.

حتى وفي حالة زيادة شدة البرد كانت تقول لنفسها: أنا فتاة بولندية والشتاء في بولندا أشد قسوة من شتاء باريس لذا فمن الواجب أن أتحمل، كيف والبرد يمنعها من النوم وهي ترتدي كل الملابس التي لديها والبرد أقسى من إرادتها الحديدية، فماذا تفعل؟ سحبت المقعد الوحيد في الغرفة ووضعته فوق الأغطية لعل ثقل المقعد فوق جسدها المرتعش يتيح لها بعض الدفء وبالتالي لن تتحرك أية حركة خوفًا من سقوط المقعد فتفقد الدفء ويعود البرد من جديد وهكذا تظل مستيقظة طوال الليل وعينها مفتوحة وترى زجاجة الماء التي تشرب منها وقد تجمدت من البرد وأصبحت ثلجًا.

- كانت تواصل الدراسة ليلاً ونهارًا حتى تتقن اللغة الفرنسية إجادة تامة، كتابة وقراءة، وكانت متعتها الوحيدة أن تتجه نحو الريف حيث الخضرة والزهور والأشجار والفضاء الرحيب وعندها كانت تحس أنها أصبحت أغنى امرأة في العالم.

ولكن أعجبت بزميل لها عالم فرنسي «بييركوري» يقضي معظم أوقاته في تجارب علمية وربط بينهما العمل في المعامل برباط وثيق، احترام ثم إعجاب ثم زواج وحديث متصل لساعات وساعات طويلة عن العلوم والتجارب المعملية وكيفية خدمة العلم بكل طريقة ممكنة ولكن زواج أي واجبات ومسئوليات.

ولكن زواج، شقة بها أثاث، لا أثاث أساسي فقط أما باقي محتويات الشقة فهي أرفف وكتب ومراجع ومنضدة ومقعدان اثنان فقط، هما للزوجان وكان لابد أن تتعلم الطبخ وإعداد الطعام وتعلمت فقد كانت تستيقظ مبكرة وتذهب للسوق وتعود لتعد الطعام ثم الذهاب للمعمل، ثمان ساعات يوميًا ولكنه وقت غير كافي لذا عندما يعود الزوجان للمنزل يجلسان إلى طرفي المنضدة وبينهما مصباح بسيط نوره خافت حتى الثانية أو الثالثة بعد منتصف الليل لا تسمع صوتًا إلا صوت القلم وهو يكتب على الورق أو حفيف صفحات الكتب وهي تقلب من أحد الزوجين.

وبعد عامين رزقت بطفلة فزادت الواجبات والمسئوليات ولكن إصرار زائد على مواصلة الدراسة والأبحاث العلمية وبروح متفائلة وسعيدة مع عدم تقصير تمامًا في الواجبات التي على عاتقها.

- واكتشف أحد العلماء مادة «اليورانيوم» والتي يصدر منها إشعاع ولكن كيف يصدر هذا الإشعاع أو النشاط الإشعاعي من تلك المادة وما هو شكله؟ وما هي آثاره؟

هذا هو ما كانت تسعى إليه «ماريا» أو «مدام كوري» مرات ومرات ومرات من التجارب الفاشلة ولكن كما تقول: «الحياة ليست سهلة ويجب أن نعمل بكل همة وأن نثق في قدراتنا وفي أنفسنا ثقة كاملة ويجب أن نؤمن بأن كل واحد منا قادر على إجادة العمل إلى أقصى حد وعندما نكتشف سر هذا الشيء الذي نبحث عنه نكون قد نجحنا في أداء عمل نافع».

- وتوصل الزوجان إلى السر في معمل صغير بناه خلف مدرسة كان يعمل بها الزوج، كوخ، أربع سنوات طويلة مضنية، لم يضيعا فيها لحظة واحدة، ليلاً ونهارًا، وعمل شاق، وعلى الرغم من هذا العمل الشاق كان الزوجان يعتبران هذه السنوات من أسعد فترات حياتهما.

وتم اكتشاف السر، سر النشاط الإشعاعي، إنه الراديوم.

وذاعت شهرة الزوجين اللذين أماطا اللثام عن أسرار الطبيعة ولكنهما لا يرغبان في هذه الشهرة، هما يريدان فقط معمل مناسب مجهز بجميع الأدوات والمستلزمات العلمية التي تساعدهما على إجراء المزيد من التجارب.

ومنحا الزوجان جائزة نوبل للعلوم الطبيعية ولكنهما لم يستطيعا السفر للسويد لاستلام الجائزة بسبب انهماكهما الشديد في العمل بالمحاضرات والتجارب العلمية ولكن قيمة الجائزة ماذا يفعلان بها، أستلماها وتفرغا تمامًا للبحث العلمي.

وأصبح الراديوم يصلح علاجًا للأمراض الخطيرة ومنها السرطان ولكن المشكلة أن إنتاج الراديوم يحتاج إلى أموال طائلة ولكن سر الراديوم هل يبيعان لمن يدفع أم يعلنا السر على الملأ بلا مقابل كما يفعل العلماء الذين وهبوا أنفسهم للعلم؟ وكان القرار الحاسم من مدام كوري: «إن واجب العلماء أن يعطوا اكتشافاتهم للعالم حتى ولو كانت أسرار هذه الاكتشافات تساوي أموالاً طائلة، إننا لا يمكن أن نبيع أو نتاجر في سر اكتشافنا، إن ذلك سيكون ضد الروح العلمية».

- ومات الزوج في حادث، وكانت صدمة قاسية على الزوجة، شريكا في العلم والحياة حتى ظن بعض الأصدقاء أنها لن تفيق من هذا الحزن إطلاقًا ولكنها أصبحت الآن مسئولة وحدها عن رعاية وتربية طفلتين وليس هذا وحسب ولكن تضاعفت المسئولية أيضًا عن مواصلة تجارب زوجها وتكملة أبحاثه بالإضافة إلى مسئوليتها عن مواصلة تجاربها وأبحاثها الشخصية مع استكمال وظيفة زوجها في إلقاء المحاضرات بالجامعة، عطاء وتواضع لا ينتهي واستمرت حياتها على هذا المنوال حتى منحت عام ١٩١١ جائزة نوبل مرة أخرى وفي عام ١٩١٤ ثم إنشاء المعهد العلمي الفرنسي ليساعدها على إجراء المزيد من التجارب والأبحاث العلمية الجديدة ولكن أخذت تكبر في العمر وتزداد ضعفًا ولم ينضب تفكيرها أو همتها.

وكبار الأطباء يحيطون بها لا يعرفون مرضها فهم لم يدرسوه في كليات الطب وأخيرًا اكتشف الأطباء أن مرضها كانت نتيجة لتعرضها للنشاط الإشعاعي الذي كان يصدر من الراديوم الذي اكتشفته منذ سنوات طويلة والذي حقق لها كل هذا الصيت والنجاح ولكن كان في الوقت نفسه يدمر خلايا جسمها.

وضحت حتى يستفيد الكل -حتى أنت في هذا الزمان- في علاج الأمراض وتحسين تنمية النباتات والحيوانات.

إنها ماري كوري أو مدام كوري.

النجاح ليس بابًا نفتحه بل سلمًا نصعد إليه درجة درجة.

هنري فورد

المجنون... وعدم المستحيل

- «الفشل في البداية لا يعني اليأس» هذا ما أثبته «هنري فورد» عمليًا فقد كان حلمه منذ البداية أن تكون السيارة كالحصان والبعير والعربات في متناول الجميع وأي شخص يستطيع شراءها واستعمالها وقد كان ما أراد وفي سبيل ذلك المستحيل الذي تحقق الآن كانت حياة هذا الـ: هنري فورد.

- طفولة مبكرة، ذكاء متوقد يرى وهو في سن الثالثة عشر من عمره قاطرة بخارية تعمل بالفحم تتحرك بتثاقل عبر طريق طويل، أثاره هذا المشهد وفتن بالسيارات وفي سن السادسة عشر وضد رغبة أبيه يرحل إلى مدينة أخرى حيث يعمل صبيًا لدى أحد العاملين بالميكانيكا ويتقدم خلال الاثني عشرة سنة التالية وبخطى ثابتة حتى يصبح رئيسًا لمهندسي شركة العالم الشهير «أديسون»، تزوج من سيدة مهذبة تشجعه ليحقق حلمه بصنع عربة لا تجرها الخيول ذلك الحلم الذي ظل يراوده طويلاً.

وبينما كان يواصل عمله بشركة أديسون قدم عام ١٨٩١ لزوجته تخطيطيًا لتصميم محرك الاحتراق الداخلي وكان ذلك على ظهر ورقة من صحيفة موسيقية إلا أن تحويل هذا التصميم إلى الحقيقة كان شيئًا آخر وفي يوم الكريسماس عام ١٨٩٣ قام فورد باختبار ناجح لواحد من محركاته وكان ذلك في مطبخ منزله.

كيف حقق هذا؟ كان فورد يقضي أغلب عطلاته وأمسياته في سقيفة تقع خلف منزله يحاول بناء بقية جسم السيارة وكان شغفه بالسيارة يستحوذ عليه ويملك عليه عقله حتى جعل جيرانه يطلقون عليه لقب «هنري المجنون».

وبعد منتصف ليل الرابع من يونيو عام ١٨٩٦ وفي الثانية صباحًا انطلق هنري بسيارته التي أحدثت ثقبًا ضخمًا في جدار السقيفة وكان فورد في الأسابيع التالية يقضي معظم أوقاته يقود سيارته في شوارع المدينة التي يقطنها.

- وجاءت النصيحة من ملهمه والأب الروحي له «أديسون» بعد أن ذاع صيته في

صناعة السيارة الجديدة حيث قال لـه: «أيها الشـاب الصـغير، إن فكرتـك لهي الفكـرة الصائبة، استمر دون كلل» هنا أدرك المجنون أنه ليس بهاوٍ وقام ببيع النموذج الأصلي لسيارته مقابل ٢٠٠ دولار واستمر واستمر فورد ثلاث سنوات يراقب تطور صناعة السيارات ليتعلم الجديد، وأنتج زوج من سيارات السباق الكبيرة ولم يتوقف بعد بل قام مع آخرين بتأسيس شركة رأسمالها ١٠٠,٠٠٠ دولار وقام العاملون بشركة فورد وعددهم ١٢٥ عامل بصناعة ١٧٠٠ سيارة من ثلاث موديلات متباينة وكانت تلك السيارات باهظة الثمن بالمقارنة بغيرها وكانت مربحة بالطبع للمساهمين ولكن الأمر لم يعجب فورد فمازال أمامه رؤية أن تكون السيارة في متناول الجميع ثم إن ارتفاع الأسعار يؤدي حتمًا إلى إبطاء التوسع ولذا وفي شتاء عام ١٩٠٦ قام فورد سرًا باقتطاع حجرة مساحتها ١٢× ١٥ قدم من مصنعه وكرس وقته طيلة عامين كاملين لتصميم موديل جديد والتخطيط له أسماه موديل (T) وبمعاونة بعض زملائه حيث دراسة شاملة للمواد الخام الضرورية والجديد اكتشفه في حطام سيارة فرنسية لاحظ أن العديد من أجزائها قد صنع من صلب أقل وزنًا من الصلب المعتاد وهو لا يصنع في أمريكا ولا يُعرف كيف يتم تصنيعه وهذا الصلب المسمى أو الشبيه بالفناديوم يوفر ١٧٠,٠٠٠ رطل من مقاومة الشد عكس الصلب الأمريكي الذي يوفر ٦٠,٠٠٠ ألف طن فقط من مقاومة الشد وكان المطلوب صناعة هذه النوعية من الصلب فاستقدم فورد خبيرًا للمعادن وأنشأ معملاً للصلب والفولاذ والنتيجة: السيارة الوحيدة في العالم التي كانت تصنع من صلب الفناديوم طيلة الخمس سنوات التالية هي السيارة الفرنسية الفاخرة وسيارات فورد من موديل (T) سيارات بها أعطال، نعم ولكن لا تتحطم أبدًا.

وأخيرًا ظهرت السيارة التي غيرت وجه الحياة في أمريكا للأبد، ففي مقابل ٨٢٥ دولار يمكن لأي مواطن أن يمتلك سيارة من موديل (T) سيارة خفيفة تزن ١٢٠٠ رطل تقريبًا قوية نسبيًا ذات أربعة سلندرات ومحرك بقوة عشرين حصانًا بالإضافة إلى يسر قيادتها وميزة وجود سرعتين بها يتم النقل بينهما بواسطة القدم، أطلقت هذه السيارة البسيطة القوية العنان لخيال المواطنين ونجحت في إثارة حماس مخترعها نفسه ليقول بعدها: «أعتقد أننا قد بدأنا توًا».

بعد كل ما فعلته يا فورد تقول ها قد بدأنا توًا!

وقبل نهاية عام ١٩٠٨ تم بيع ما يزيد عن عشرة آلاف سيارة خلال العام الأول لم يتوقف بل اهتم بتوفير احتياطي نقدي دون أي تدخل وافتتح مصنعًا جديدًا وكان الإنتاج يرتفع بنسبة ١٠٠٪ تقريبًا وفي عام ١٩١٠ كان الإنتاج ١٩٠٠ سيارة قفز إلى ٣٤٥٠٠ سيارة عام ١٩١١ ثم إلى ٧٨٤٤٠ سيارة عام ١٩١٢ ولم يكن ذلك سوى خطوة في بداية الطريق كيف كان يتم ذلك، كان عن طريق التخفيض المستمر في ثمن السيارة والتضحية بهوامش الربح من أجل زيادة المبيعات فبعد أن كان ثمن السيارة ٢٢٠ دولار عام ١٩٠٩ صار ٩٩ دولار فقط عام ١٩١٤ وارتفع صافي الدخل من ٣ مليون دولار عام ١٩٠٩ إلى ٢٥ مليون دولار عام ١٩١٤.

ولم يسكت فورد بل بدأ يطبق النظام الأوتوماتيكي طبقًا لشعار دائمًا ما يرفعه وهو: «يمكننا دائمًا أن نؤدي أي عمل بشكل أفضل مما هو عليه» فزاد الإنتاج وزادت أجور العاملين وأجزل لهم العطاء و حتى عام ١٩٢١ كانت السيارة موديل (T) تسيطر على نسبة ٦٠٪ من سوق السيارات الجديدة، وليس بعد..

لم يسكت «فورد» بل قام ببناء مصنع جديد عظيم مصنع يعد من أكبر المصانع وأكثرها كفاءة في العالم يتسع إلى ٧٥٠٠٠ عامل ومنه استطاع أن يصنع السيارة في خلال ٤١ ساعة فقط.

لم يغفل فورد فيه عن شيء حتى فضلات الأوراق كان يتم إعادة تصنيعها إلى كرتون في معمل الورق الخاص بالمصنع، استمر يعمل حتى مات في سن يناهز الثالثة والثمانين.

هذا هو هنري فورد المجنون:

* تعلم من والده حب الريف وتعلم من أمه الاقتصاد في كل شيء وتربى على كره التبذير.

* كان يقول وبقناعة: إذا استطعت أن تجد طريقة لتصنيع شيء يريده الناس بسعر منخفض فأنت على طريق يؤدي بك إلى نجاح عظيم بخاصة أن الناس لا يعرفون دائمًا ماذا يريدون حتى تقول لهم ذلك.

* تعلم كيفية صنع المحركات ببطء شديد وجهد كبير ولم يكن ذلك سهلاً لأنه بدأ من الصغر تقريبًا «صبي ميكانيكي» حتى أنه لم يكن باستطاعته قراءة الرسومات الهندسية فهو مهندس بالخبرة.

* واجه موقفًا صعبًا يتطلب منه اتخاذ قرار صعب فكانت شركة «أديسون» لا تتدخل في حياة موظفيها الخاصة لكنها لم تكن مرتاحة إلى ما يفعله هنري بعد العمل خاصة أنها علمت أنه باع السيارة وتاجر بها وحاولت ترقيته إلى وظيفة مدير عام شريطة أن يترك العمل الخاص به وكانت الترقية بالنسبة إلى هنري زيادة كبيرة في الراتب أي أنه سيتمكن من شراء المعدات اللازمة ويستأجر مكانًا كبيرًا لتصميم السيارة الجديدة ولكن صناعة سيارة جديدة لن يتاح وكان يحتاج إلى راتب مضمون يعول به عائلته، عشرة أيام لم يغمض له جفن يفكر في العرض وقرر واستقال.

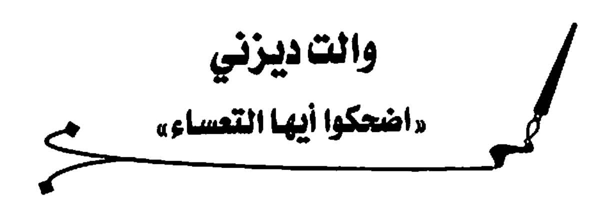
- بعد أول شركة أسسها مع آخرين اختلف معهم وتم الاستغناء عن خدماته وأصبح عاطلاً ولم يستطيع أن يؤمن متطلبات أسرته فانتقل إلى منزل والده.

- كان يؤمن بمقولة «يجب جلب العمل إلى العامل وليس العامل إلى العمل».

- كان يؤمن بالتغيير المستمر والتطوير فيقول: «نحن لا نغير لمجرد التغيير لكننا نغير عندما يثبت أن التغيير هو أفضل من الطريقة القديمة».

- حلمه تحقق وأوجد ملايين الوظائف للبشر وأصبحت السيارة في متناول الجميع وأي شخص يستطيع شراءها واستعمالها.





والت ديزني

«اضحكوا أيها التعساء»

من هذا الرجل؟... إنه صاحب رؤية في حياته خسر من أجل تحقيقها الكثير، كانت رؤيته واضحة وهي:

«إن فكرة ديزني لاند بسيطة، ستكون مكانًا للناس ليجدوا السعادة والمعرفة، ستكون مكانًا للوالدين والأبناء لقضاء أوقات ممتعة مع بعضهم ومكانًا للمدرسين والطلاب ليكتشفوا طرقًا أعظم وأكبر للفهم والتعليم، هنا يستطيع الجيل الأكبر استرداد الحنين للماضي والجيل الأصغر يستطيع تذوق تحديات المستقبل ستكون عجائب الطبيعة والإنسان هنا للجميع ليروها ويفهموها، ستعتمد ديزني لاند وتركز على المثاليات والأحلام والحقائق.

ستكون ديزني لاند شيئًا يشبه السوق والمعرض والملعب ومركز التجمع ومتحف الحقائق الحية ومكان عرض للجمال والسحر وستمتلئ بالإنجازات وبالمتع والآمال للعالم الذي نعيش فيه وستذكرنا وتبين لنا كيف نجعل هذه العجائب جزءًا من حياتنا».

هذا هو الطريق الذي كان يحلم به والت ديزني، في البداية فقد مستقبله كاملاً فقد تعرض في أول حياته لضربة قاضية عام ١٩٢٨ فقد خسر أول إبداعاته في عالم الرسوم المتحركة وبكل سذاجة حيث وقع حقوق الملكية لصالح الموزع ولكن ذلك لم يجعله يعتزل المهنة على الرغم من خروجه من تلك الأزمة صفر اليدين ولكنه تعلم درسًا عظيمًا في بداية حياته العملية واستطاع أن يحدث انقلابًا وفي خلال عام في صناعة الترفيه حيث استهل إبداعاته بشخصية ميكي ماوس المرحة وحولها إلى ظاهرة عالمية، هو لم ينجح في أن يوظف خياله فحسب بل في أن يخلق مناخًا يستطيع فيه الآخرون استغلال خيالهم وطاقاتهم الإبداعية الكامنة.

- لم يكن والت ديزني رجلاً ذا تركيب معقد فقط وذلك العم الودود كذلك بل أيضًا كان يعمل بجد واجتهاد حتى بلغ حد الإعياء ولكنه لم يستطع أبدًا أن يضع حدًا

لطموحاته وآماله، وفي خلال نصف قرن استطاع تكوين شركة فريدة من نوعها من الناحية التجارية والعملية والاجتماعية.

ولكن لماذا يريد أن يُضحك التعساء؟

لأن طفولته كان تعيسة فاستثمر تعاسته لإسعاد الناس وهو منهم.

إنه من أسرة متوسطة الحال، والد ذو طبيعة قلقة وعنيدة يعامل أولاده كأنهم عمالة مأجورة هرب منه ولداه الكبار لينجوا من بطشه بهم وأفلس الأب وانتقل لمكان جديد واشترى حق توزيع إحدى الجرائد وجعل ولديه الباقين (ومنهم والت) يعملان في توزيع الجرائد ليس هذا وحسب بل كان الوالد يضرب ولديه كثيرًا كلما فقد أعصابه وحاولت الأم والأولاد التخفيف عن بعضهما البعض، هذه الخشونة من الوالد تركت جراح غائرة لا تنسى في شخصية التعيس «والت» ولذا جعل موهبته وطفولته هي سلعته الحقيقية فاستثمرها.

لم يبدأ كبيرًا، إنما عمل في الحرب العالمية الأولى في قيادة سيارات الصليب الأحمر وبعدها حاول أن يعمل رسامًا للكاريكاتير ولكنه فشل فعمل وعمره ١٨ عامًا لدى فنان جرافيك في شركة دعاية محلية ولكنه استثمر فرصة جاءته بأن وقع عقدًا مع شركة يعمل بها رسامًا مقابل ٤٠ دولار في الأسبوع هذه الشركة كانت تنتج أفلام كرتون إعلانية مدتها دقيقة واحدة تعرض في دور السينما تعلم في هذه الشركة كيفية استخدام الأدوات الرئيسية في صناعة الرسوم المتحركة وخاصة آلة التصوير والتي تلتقط سلسلة متتابعة من الرسوم المتحركة وتخلق منها مشهدًا متحركًا وبعد أن تعلم هذه الأساسيات أدرك في نفسه عدم اقتناعه بتقديم أفلام فقط للدعاية والإعلان بل يجب أن يوظف موهبته في أفلام كرتون للمتعة والتسلية فأسس مع فنان آخر شركة لصناعة أفلام الرسوم المتحركة القصيرة ولكن الشركة أفلست قبل أن يتم تقديم الفيلم الأول.

هاجر بعدها إلى هوليوود وليس في حوزته سوى ٤٠ دولارًا، إلى أين أنت ذاهب؟

رد قائلاً لمن سأله هذا السؤال: «إنني ذاهب لأخرج أعظم أفلام الرسوم المتحركة بهوليوود» تأشيرة دخول صعبة ولكنها تتطلب خيالاً خصبًا وطموحًا وثابًا وبحث عن

فرصة في مدينة النجوم وفي كل الاستوديوهات ولكنه اكتشف أن المخرجين العظام لا يتم توظيفهم من الشارع وهو من الشارع، نكرة لا يعرفه أحد.

ولذا كان لابد من العمل بمفرده فعندما لا تتمكن من الحصول على عمل عليك أن تبدأ في عمل خاص بك وكان لا يمتلك سوى رأس مال غريب من نوعه وهو أخوه «روي» رجل أعمال حاد الذهن وأسسا معًا استوديو للرسوم المتحركة في جراج لعمهما ونجحا بالفعل في البداية نجاحًا جيدًا وخدعه الموزع واستولى على فكرته وبتحايل قانوني وبسرعة أبدع شخصية جديدة فقد تحركت أفكاره للجرذان نعم، تحركت أحاسيسه للجرذان، أصدقائه في مكتبه في الجراج، في الاستوديو ونجح بعد جهد بالغ وتطوير مستمر في أن يغير وجه الرسوم المتحركة وللأبد ولكن مرة أخرى على شفا الإفلاس فقد كانت التكاليف عالية جدًا، صوت مع صورة تحدث مع حركة وأركسترا موسيقى كامل لتسجيل الموسيقى كما أن الرسوم المتحركة المعقدة تطلبت حوالي ٢٠,٠٠٠رسم يدوي فاضطر والت إلى بيع سيارته التي يحبها إلا أنه كان مستعدًا للمخاطرة والمغامرة بل قل والمقامرة وبدأ من جديد وميكي ماوس ينجح نجاحًا مشهودًا بين عشية وضحاها وانهال المديح وانتشر ميكي ماوس كالنار في الحطب فماذا قال «والت» عن ميكي ماوس:-

«لقد ولد هذا الكائن الصغير من الحاجة الملحة واستطاع أن يحررنا من القلق والحنق، لقد وفر لنا ما نحتاجه لتوسيع مؤسستنا لأبعادها الحالية وكذلك لتوسيع مجال الرسوم المتحركة نحو مستويات جديدة من المتعة والإمتاع».

- لم يكتف بذلك «والت ديزني» بل استثمر دخول وسائل الإعلام دنيا الأعمال الأمريكية ونشر كتاب «ميكي ماوس» عام ١٩٣٠ وبيع منه حوالي مائة ألف نسخة في عامه الأول ثم تعاقد على مسلسل هزلي لشخصية ميكي ماوس مما زاد انتشار أندية أصدقاء ميكي ماوس في أمريكا والعالم ثم تصنيع آيس كريم ميكي ماوس وكانت مبيعات هذا النوع في الشهر الأول عشرة مليون عبوة آيس كريم، كل شيء أصبح ميكي ماوس وكان نصيب «والت» ٥٠٪ من سعر الجملة لأي منتج مرخص ولذا أثمرت صفقاته المختلفة عن ٣٠,٠٠٠ دولارًا من الربح الصافي للشركة.

ومن كثرة التحمل والإجهاد أصيب «والت» بانهيار عصبي ووجدته زوجته مغشيًا

عليه فاقدًا للوعي وبعد أجازة قصيرة تعافى من الإرهاق الشديد وعاد لتوسعة الشركة أكثر وأكثر بأفكار جديدة وتحول استوديو «والت ديزني»- والذي يزداد جودة كل لحظة عن سابقتها إلى المدرسة الأولى من نوعها لتدريب فناني الرسوم المتحركة الصغار.

كل يوم أفلام جديدة ورسوم جديدة وجوائز جديدة حتى حصل على ثمانية وأربعين جائزة لماذا الجديد المستمر؟

لأنه ثبت لديزني بعد النجاح التجاري لميكي ماوس أنه بإمكانه مضاعفة الأرباح بتقديم المزيد من تلك الشخصيات.

عام ١٩٣٤ أراد أن يفعل جديد غير مسبوق أو معهود في هوليوود، فيلم طويل للرسوم المتحركة مسحة واقعية على مستوى أعلى من التعقيد وميزانية قدرها ٢٥٠,٠٠٠ دولار ولكن تزيد الميزانية عن هذا الرقم فقد رسم الفنانون ٢٥٠,٠٠٠ صورة منفصلة مع صور السينما وآلة تصوير حديثة ومن ثم فالميزانية وصلت إلى مليون دولار ومواجهة أكيدة مع الإفلاس فمن من البشر يمكن أن يشاهد فيلم مدته ساعة ونصف الساعة من الكرتون، وتم الحلم واحتشد الناس عبر مسارح البلاد لمشاهدة الفيلم وإيرادات بلغت ٨,٥ مليون دولار في الفترة الأولى فقط وبداية أخرى جديدة، استوديو حديث للرسوم المتحركة أكثر تعقيدًا ولكن أشجار وطاولات وحجرات صغيرة وكأنك في قرية ولكن قرية تعج بالحركة والعمل ومنها إنتاج فيلم جديد تكلفته ٢,٦ مليون دولار ولكن ديون مرة أخرى نتيجة ارتفاع تكاليف الإنتاج والاستوديو الجديد حتى بلغت الديون عام ١٩٤٠ حوالي ٤,٥ مليون دولار حتى اضطر إلى عرض أسهم الشركة للبيع فباع أسهمًا مقدارها ٤ مليون دولار واستطاع أن يسدد ديونه ليبدأ من جديد بفيلم ثالث ولكنه لم يلق النجاح المأمول وبدراسة مالية بسيطة كان حوالي ٤٥٪ من دخل شركة إنتاج والت ديزني يأتي من خارج البلاد ولكن مع الحرب العالمية الثانية توقفت هذه الإيرادات ليس هذا وحسب بل قام الجيش الأمريكي بمصادرة الكثير من ممتلكات الاستوديو لاستخدامه كمركز لخدمة الجنود وللدفاع عن الجيش ضد هجمات العدو، ظل هذا الوضع حتى طيلة عام ١٩٤٢ حتى وبعد أن رحل الجيش عن والت ديزني أنتج أفلامًا للجيش ويتابع ويثابر حتى ينتج الجديد ويهب للعالم والجماهير جزءًا

من عالم خياله وفي أثناء متابعته لابنتيه وهما تلعبان على أرجوحة قال في نفسه «ينبغي أن تكون هناك حديقة عائلية حيث يستطيع فيها الأبوان أن يمرحا مع أولادهم ليستمتعوا مع بعضهم البعض وبدأ يضع تصورًا عن حديقة ميكي ماوس واشترى مكان به بساتين للبرتقال يجعله نواة مشروعه مدينة ديزني لاند رفضت شركته أن تساهم بهذا المشروع فبحث عن مساهمين آخرين، أقنع تليفزيون ABC أن يساهم بنصف مليون دولار في المشروع مقابل حصة توازي ٣٥٪ من القيمة العقارية ثم اتضحت الصورة للكثير وأضحى الجميع يود المساهمة وتم الإنشاء وفي الأسبوع الأول زار الحديقة ما يربو على ١٧٠,٠٠٠ (مائة وسبعون ألف) زائر وكانت الرسوم الخاصة بالدخول تعادل دولارًا واحدًا للبالغين وخمسين سنتًا للأطفال.

أصبحت «ديزني لاند» أضخم مجمع ترفيهي في البلاد، أصبحت معرضًا فريدًا لبيئة جديدة تمامًا حديثة في الألعاب، معرض حي يتم فيه التفاعل مع الجماهير، أرض المغامرات، رحلة إلى القمر، الخيال الخصب.

والنتيجة: عندما دخل مدينة ديزني لاند الزائر رقم ١٠ مليون إلى الحديقة في أواخر عام ١٩٥٧ كان الزائر العادي للحديقة ينفق ٢,٧٠ دولار رسم دخول وألعاب، ٢ دولار للطعام، ١٨ بنس للهدايا التذكارية، أرباح هائلة طائلة، ليس هذا وحسب بل الكبار أيضًا تم سحرهم بديزني لاند فقد غضب «كروتشيف» رئيس وزراء الاتحاد السوفيتي السابق عندما تم إلغاء زيارته لديزني لاند لأسباب أمنية وتحققت رؤية صاحبها «والت ديزني».

وفي عام ١٩٦٥ كان هناك ٥٠ مليون زائر قد ذهبوا إلى ديزني لاند إلا أن ذلك لم يرُض ديزني في قليل أو كثير فكان يرى «أن ديزني لاند لن تصل إلى الكمال أبدًا طالما أن هناك خيال في العالم لا تقدمه».

وقبل وفاته بشهرين أثناء تسلمه جائزة العام قال: «إنني أهوى التجريب بطبيعتي فحتى يومنا هذا لا أؤمن أبدًا بأي شيء مكتمل».

نعم إنه التجريب الطبيعي إنه صانع ميكي ماوس الذي كان يضاهي في شعبيته

شعبية الإمبراطور الياباني نفسه ومن الانتشار أن تم استخدام اسم «ميكي ماوس» كلمة سر تاريخية في عبور قوات الحلفاء في معركة نورماندي الشهيرة في الحرب العالمية الثانية.

نعم إن صاحب شركة «اضحكوا أيها التعساء».

أفلس عدة مرات وتعثر مرات ومرات.

وأبدع مئات وعشرات المئات من المرات.

ليضحك الكبير والصغير على الرسوم المتحركة والقط والفأر.

وليبق في النهاية مصدر للسعادة والمعرفة والعلم والأحلام.

* * *

كارلوس غصن

قاهر وقاتل التكاليف «السيد ٧/ ١١»

الرجل الذي أنقذ «نيسان» من الانهيار

ولد كارلوس غصن أو «السيد ٧/ ١١» كما يطلقون عليه في اليابان في مدينة ساو باولو البرازيلية من أبوين لبنانيين عام ١٩٥٤م. عاش صباه في البرازيل وعاد إلى لبنان ليتابع دراسته الثانوية في مدرسة الجمهور قرب بيروت، ثم سافر إلى باريس بفرنسا للتحصيل الجامعي. تخرج غصن من مدرسة البوليتكنيك في باريس سنة ١٩٧٤ حاملاً شهادة في الهندسة الكيميائية. ثم تابع دراسته في العلوم الإنسانية في «إيكول دي من» وتخرج منها عام ١٩٧٨. بدأ العمل بعد تخرجه في شركة ميشلان الفرنسية لصناعة الإطارات حيث تعلم أصول الصناعة في صناعة الدواليب المطاطية، سنة ١٩٨٥ عين وهو في الثلاثين من عمره مديرًا لميشلان في أميركا الجنوبية التي كانت تعاني من المشاكل وتمكن غصن من أن يجعله مصدر ربح، سنة ١٩٨٨ أصبح الرئيس والمدير العام لميشلان في أميركا الشمالية وتولى بنجاح عملية شراء يوني رويال – غودريتش التي ساهمت بمضاعفة حجم المصنع، سنة ١٩٦٦ انتقل غصن إلى رينو وكان في المرتبة الثانية ومهمته القيام بالأبحاث وبعمليات الشراء والصناعة والهندسة الشاملة ووضع برامج السيارات وقد أطلق خطة طموحة هادفة بتخفيض التكلفة خلال ثلاث سنوات أدت إلى إغلاق مصنع فيلفورد في بلجيكا. وبفضل هذه الإجراءات تمكنت رينو من النهوض الاقتصادي الأمر الذي سمح لها بعد سنوات من الاستثمار في نيسان، سنة ١٩٩٩ أصبح غصن مديرًا عامًا في نيسان ثم عين رئيسًا سنة ٢٠٠٠ فرئيسًا عامًا لها سنة ٢٠٠١.

ولجهوده في علاج المشكلات التي واجهها شجع ذلك الشركة على دعوته للانتقال إلى اليابان حيث كانت شركة «نيسان» للسيارات، والتي تملك فيها رينو حصة كبيرة، ترزخ تحت دين ضخم يهددها بالانهيار والإفلاس. وهكذا ذهب غصن سنة ١٩٩٩ إلى اليابان وكله أمل بإخراج الشركة من ورطتها ومأزقها المالي ويعيدها إلى سابق أيامها الزاهرة. كانت مهمة كارلوس غصن في اليابان صعبة حيث:

- قواعد العمل تختلف تمامًا على ما تعود عليه في أوروبا والولايات المتحدة. فالتقاليد والمفاهيم اليابانية لا تزال تلعب دورها الكبير في إدارة الأعمال، صغيرة أكانت أم كبيرة، والعلاقات بين أرباب العمل والعمال تحكمها أمور تتعدى الأساليب والأنظمة الصارمة والحازمة التي تطبق في الغرب.

- وضع غصن خطة لإنقاذ الشركة ترتكز على إعادة تأهيل هيكلة الشركة. ففكك النظام المركزي الذي كان سائدًا وأعطى الإداريين التنفيذيين سلطات واسعة، حتى أن العمال سمح لهم بالاشتراك في تقديم الاقتراحات وفي أحيان تنفيذها. وهكذا أشرك الكل في العملية المتكاملة بدأ بوضع الخطط مرورًا بالتنفيذ ومن ثم تسويق الناتج والترويج له.

- ألغى الوظيفة الثابتة مدى الحياة المعمول بها في اليابان، كما ألغى نظام الترقية الآلي حسب الأقدمية وجعله خاضعًا للإنتاجية، وصرف العديد من الموظفين من دون أن يستبدلهم بجدد.

- فتح غصن الإدارة المالية على السوق الحرة ملغيًا النظام السائد الذي يحول دون اكتتاب الأجانب بكميات كبيرة من الأسهم، وبذلك أدخل نيسان في عالم العولمة الجديد وضخ فيها أموالاً قادمة من خارج اليابان.

- على الصعيد الإنتاجي وجد غصن أن الطرازات التي تنتجها نيسان محدودة فدفع بطرازات جديدة تقبلها الجمهور في اليابان وفي الخارج بحماس كبير. وهكذا استعادت الشركة حصتها من الأسواق وأكثر وعادت ثقة الناس بسياراتها.

في أقل من عام كان كارلوس غصن يضع نيسان من جديد في الموقع الذي افتقدته سنوات طويلة. وقد أذهل هذا النجاح العالم وأصبح اسم غصن متداولاً على النطاق العالمي ووجد لنفسه مقعدًا بين كبار رجال الأعمال حتى أن استطلاعًا للرأي بين كبار مديري الشركات العالمية أعطاه المركز الثالث بين ألف منهم.

إن كيفية إنقاذ كارلوس غصن شركة نيسان من الانهيار فيها من الدروس والخبرة مما يساعد الكثيرين ممن يواجهون مشاكل في شركاتهم، من أن لا ييأسوا، بل ليعرفوا أن

وضع الرجل المناسب في المكان المناسب هي أولى خطوات النجاح، فكيف كانت نيسان قبل أن يتولى غصن الدفة بها ؟

تسلم كارلوس غصن إدارة شركة نيسان سنة ١٩٩٩ حين كانت نيسان في حالة يرثى لها، غارقة في الديون، باختصار كانت على وشك الإفلاس. فقد أظهرت معظم المؤشرات موقف الشركة الحرج: انخفاض المبيعات في كل الأسواق وخاصة في اليابان حيث تدنت بنسبة ٣٠ في المائة خلال ٣ سنوات؛ أصبحت نماذج نيسان قديمة وأمست صورة نيسان باهتة فقلت قدرة إنتاج السيارات بنسبة مليون سيارة تقريبًا؛ ومن بين الموديلات ال ٤٨ للسيارات التي كانت تنتجها نيسان فإن ثلاثة منهما فقط كانت تحقق الأرباح وعانت خسائر متلاحقة وتكاليف غير موجهة، إلخ... كما باءت كل خطط الإصلاح التي أطلقت في التسعينات بالفشل، إذ كانت تصطدم بالتقاليد اليابانية وخاصة بتقليد العمل لمدى الحياة، مما يحرم أي صرف للعاملين أو إغلاق للمصنع وخاصة «نظام كيرتسو» القائم بين نيسان وعدد من الشركاء والممولين ذوي الامتياز ولو على حساب مصلحة نيسان الاقتصادية. أبرمت شركتا نيسان ورينو في مارس ١٩٩٩ اتفاق تحالف. وقد أكدت الدراسات الأولية قدرة هذا التحالف، إذ أن قوة الصانعين متكاملة، ففي حين تخرج روينو من خطة صارمة لتخفيض التكاليف وتتمتع بحالة مادية ممتازة مع أن مبيعاتها محدودة خارج أوروبا، يقتصر سوق نيسان على اليابان وأميركا الشمالية وتتمتع هي الأخرى بمؤهلات عظيمة في الصناعة، وبالتالي إذا نجح التحالف فسيجدي نفعًا لكلا الطرفين إلا أن المخاطرة الكبرى تقع على عاتق رينو التي تسدد ٣٣ مليار فرنك فرنسي في مقابل ٣٦,٨ في المائة من رأسمال نيسان، بما يعني أن أي فشل لنيسان سيكون بمثابة الضربة القاضية لرينو، ومما يصعب من نجاح هذا التحالف اختلاف الحضارة اليابانية التي تعتمد على الشك في طرق الإدارة الأوربية.

ولكن مع الجهود المبذولة، وابتداء من السنة المالية ٢٠٠٠، بدأ المصنع يجني الأرباح وفي أقل من سنتين تقلصت الديون إلى ٤ مليارات دولار ووصل حد الأرباح إلى أعلى نسبة في تاريخ المصنع وصلت إلى حد ٧,٩ في المائة وكثرت المبيعات وأضحى سير العملية في أفضل مستوى له. وباتت نماذج نيسان الجديدة تلاقي رواجًا غير متوقع في الأسواق.

وقد قام أحد الصحفيين بالتحري حول هذا الانتعاش المذهل واستنتج أن أسلوب غصن الإداري الخاص ساهم بشكل كبير في هذه النجاحات وبالتحديد باتباعه الأسس الإدارية الأربعة التالية:

- التكفل بالنتائج.

- اعتماد الشفافية طوال الوقت بهدف إعادة الثقة.

- اتخاذ القرارات والتنفيذ بسرعة، إذ أن السرعة أساسية لهذا الإنعاش.

- عدم فرض آراء مسبقة لا بل البحث عن الحلول داخل الشركة واحترام ثقافة الآخر دون الخضوع لما تفرضه تقاليده.

وبشيء من التفصيل كارلوس غصن هو السبب الحقيقي وراء الثورة الصناعية في نيسان. فما إن تسلم مهامه حتى وجد الموظفين وقد فقدوا الثقة بشركتهم. ومع أن الأغلبية بذلت جهدًا كبيرًا إلا أن النتائج لم تكن على القدر المطلوب وكان كل فريق يضع باللائمة على الآخر ولكن الوضع تغير جذريًا بعد ٣ سنوات إذ أضحى كل شخص يشعر بمسئولية تجاه إنجاز المهام الموكلة إليه. وقام غصن من أجل تعبئة معاونيه بتنفيذ مبدأ الالتزام بحذافيره وفق القاموس الداخلي للكلمات الرئيسية: «أن الالتزام هو هدف يجب تحقيقه». ويتم دعم هذا الهدف بمعطيات رقمية وما أن نتعهد بتنفيذه، ما من أمر يعيق تحقيقه سوى الأحداث الخارجة عن سيطرتنا، وفي حال عجزنا عن التنفيذ يتوجب علينا تحمل العواقب.

قام بوضع نظام أهداف بمستوى مضاعف لحث العاملين على التفوق على ذاتهم فبات على المسئولين أن يتعهدوا بالتزاماتهم لا بل أن يناضلوا كي يتجاوزوا التزاماتهم مما يفسر بشكل أكبر كيفية بلوغ خطة الإنعاش التي اعتبرت طموحة للغاية خلال سنتين عوضًا عن الثلاثة الأعوام المتوقعة.

شفافية تامة للنتائج يترافق هذا الالتزام بالأهداف مع شفافية لم يسبق لها مثيل في النتائج. وفي حين جرت العادة في اليابان بأن تتكتم الشركات عن حالتها المالية أمام الرأي العام والإعلام راهن غصن على الإعلان عن حالة نيسان معتبرًا أن الشفافية ضرورية لكسب ثقة الناس والمساهمين في الشركة.

إجراءات سريعة تكمن الخطورة الأساسية في عملية التغيير بالبطء في تحقيق النتائج حتى وإن لم تبرز أي معارضة واضحة إلا أنه يمكن أن يؤدي في معظم الأحيان إلى عودة الأمور إلى نقطة الصفر. ومن أجل تجنب هذه العقبة جعل كارلوس غصن من عامل السرعة ضرورة أولية معتبرًا أنه إذا استند بسرعة إلى النتائج الملموسة، سيعيد هذا الأمر ثقة الناس والموظفين.

منهج كارلوس غصن في الحياة العملية:

- غضن شديد الاقتناع بأنه لا يجدر فرض الأحكام المسبقة أو اللجوء إلى حلول اختبرت في حالات أخرى.

- يلجأ غصن دائمًا قبل أن يبدي رأيه إلى آراء العاملين المتنوعة على اختلاف مستواهم في الشركة ويؤمن أولاً بفضائل الدراسة المباشرة لوضع العمل إذ كرس بشكل أساسي أول أشهر من توليه مهامه للسفر لزيارة مواقع نيسان في العالم مبديًا بذلك قدرة هائلة أثرت بكل معاونيه مما مكنه من جمع كم هائل من المعلومات سمحت له بفهم وضع الشركة آنذاك. لاقتناعه بضرورة تلقي المعلومات من دون وسيط كما أن غصن لم يكن يبدي أهمية سوى للحقائق رافضًا بالتالي الآراء التي لم يثبت جدواها.

- والبحث عن الحلول داخل الشركة: فغصن يؤمن بشدة بأفضلية طلب آراء الموظفين لإنعاش شركتهم لأن معرفتهم الوثيقة بكيفية عملها سيؤدي إلى حلول سريعة وسيحث الموظفين إلى الدخول في عملية التغيير. ولم يتردد الموظفون بتطبيق هذه القرارات رغم الطابع الجذري الذي اتخذته.

- التحرر من التقاليد: فشلت خطط الإنعاش السابقة كلها لأنها كانت تصطدم بالتقاليد كمنع صرف الموظفين ورفض التخلي عن الموردين ذوي الامتياز، إلخ.. رفض غصن اعتبار هذه العادات عقبة في طريقه لذا قام بنقض عدد كبير من الأسس التي بنيت عليها شركة نيسان فحين رأى أن البنية المركزية للمصنع غير متعاضدة وينتج عنها تكاليف إضافية، لم يتردد بإلغاء رؤساء المناطق الإقليمية المستقلين واستبدالهم بمدراء متصلين بالمركز الأساسي.

- التعددية الحضارية: يعرف كارلوس غصن بوجه المدير المتعدد الحضارات بامتياز فهو من أصول فرنسية ولبنانية وبرازيلية ويتقن أربع لغات وهو في طريقه إلى تعلم اليابانية وعمل في أربع قارات ولا يعود أبدًا نجاحه في نيسان لمعرفته بالثقافة اليابانية التي كان يجهلها حتى توليه الإدارة سنة ١٩٩٩. لكن قناعة غصن الداخلية تتعارض مع ما يعرف بالتعددية الحضارية وفي حين يدرج القول بأنه في سبيل العمل مع أشخاص من حضارة مختلفة يجب درس اختلافاتهم والتكيف مع تصرفاتهم يرفض غصن هذا الرأي معتبرًا أنه ما من حضارة قادرة على منع الإجراءات الضرورية التي يجب اتخاذها ويشدد على أن كونه متعدد الثقافات ساعده على الدفاع عن وجهة نظره إذ لا يمكن لأحدهم أن يتهمه بالتأثر لانتمائه الثقافي.

وهذا الاقتناع يظهر بعدة وسائل في التعامل اليومي في نيسان، ومن خلال:

* احترام ثقافة كل شركة.

* احترام الثقافتين اليابانية والفرنسية.

* اهتمام خاص بالحوار فجدير بالذكر أن أبرز الصعوبات تكمن في بيئة متعددة الحضارات في التأكد من أن الجميع على تفاهم وتبرز هنا مشكلة اللغة والمعنى المنسوب للكلمات، فإذا وردت كلمة «وي» (نعم) في جدال ما سيشكل الأمر سوء تفاهم، فهي تعني بالفرنسية «نعم» في حين تعني باليابانية بأن الشخص فهم ما يقصده المتحدث ولتخطي هذه المشكلة تم فرض الإجراءات التالية في شركة نيسان:

- اعتماد الإنكليزية كلغة العمل في العديد من الاجتماعات الأمر الذي يساوي بين اليابانية والفرنسية ويحث اليابانيين على اعتماد أسلوب عمل مباشر أكثر.

- قاموس شركة يحتوي على مجموعة كلمات أساسية إنكليزية مرفقة بتعريف مفصل بغية تجنب أي شرح خاطئ لها.

- اعتماد نفس النمط خلال الاجتماعات المهمة للتأكيد من أن المحاورين على تفاهم متبادل ويمكن أن تستهلك هذه العملية أربعة أضعاف الوقت الضروري مما يدل على أهميتها.

هو رجل

- لا يخشى الإقدام على أي عمل، ويتحلى بطبع شرقي يعجز عن إخفاء ملامحه. يقول عنه أحد موظفي المركز الرئيسي لشركة «نيسان أوروب»: «يستقبلك متى أردت، لكن حين تدخل مكتبه، لا يحق لك إثارة إلا الموضوع الذي جئت من أجله».

- لا يجب إضاعة الوقت، إذ إن مواعيده دقيقة كساعته السويسرية، فضلاً عن أنه يكره المفاجآت. إذا ما أراد التنقل في طوكيو، يحدد سائقه ومرافقه الطريق الأقصر والأكثر أمنًا التي سيسلكها في اليوم التالي. لم يحضر غصن يومًا عرض «الكابوكي» الياباني التقليدي لأنه طويل جدًا، وهو يفضل الأنشطة الرياضية على مباريات الغولف الطويلة الأمد، ويعشق السباحة، والرياضة البدنية.

- حقق إنجازًا كبيرًا بتوليه رئاسة شركة رينو ونيسان في الحين نفسه، إذ ما من مدير آخر في العالم يتحمل هذا الكم الهائل من المسئوليات، عدا أنه قرر العام الماضي التخلي عن اثنين من مناصبه الثلاثة، فتنحى عن منصبيه الإداريين في شركة IBM و Son لكنه احتفظ بمنصبه مديرًا لشركة Alcoa لإنتاج الألومنيوم.

- يفضل «الساموراي»- أحد ألقاب كارلوس غصن- الذهاب كل عام إلى منتدى دافوس على الحياة الاجتماعية. بناء على طلب الوزراء، وتحقيقًا لأمنية رئيس الجمهورية، قصد غصن الأليزيه، هو عكس الكثيرين من نظرائه يزورون مكاتب الوزراء الفرنسيين، لكن غصن لا يثق برجال السياسة.

- أمضى غصن أكثر من نصف حياته المهنية في الخارج، فغدا من مدراء الشركات المميزين، لأنه يتمتع بطبائع أنغلوسا كسونية أكثر من أي مدير فرنسي آخر، وهو قادر على ترؤس شركة جنرال موتورز أو تيسن كروب.

- أثبت منذ اللحظات الأولى أنه رجل ميداني. فما إن عين على رأس الشركة حتى زار مصانع الشركة كلها من فرنسا إلى بريطانيا ورومانيا فتركيا وإيطاليا، ملتقيًا في كل زيارة نحو ٢٥٠ موظفا. ولا ينفك غصن يردد: «ما من محرمات، ما من قيود، ما من مقدسات».

- أول مدير فرنسي غير مدعوم من السلطات العامة، إذ لا يثق إلا بالسوق وبالمساهمين وبالزبائن، فتشكل هذه العناصر ثالوثه المقدس.

- يرى أنه لا غنى عن تحسين أداء الشركة لتحقيق النجاح.

- متواضع، يسلم على كل من يراه يدًا بيد، وهو محبوب من جميع الصحافيين بسبب حرارة لقاءاته معهم وعندما منح غصن لقب «فارس الإمبراطورية البريطانية الفخري»، أهداه إلى موظفيه. ما يدل على أن ما فيه ليس إبداعه فحسب، والذي وضعه في مصاف بيل غيتس (نال اللقب ذاته)، بل تواضعه. ففي رأي غصن: «الكبار دائما يبدأون صغارا، وينتهون صغارًا» هو شخص بعيد عن التبجح والعجرفة، لكنه في الوقت نفسه لا يفتقر إلى الثقة بالنفس.

- يرى أن أحد العوامل الأساسية التي تأخذها الشركات العالمية في الاعتبار لدى اتخاذها قراراتها بالاستثمار، هي نوعية الإدارة العامة التي ستتعامل معها، والصورة الأولى التي تكونها الشركات عن أي بلاد هي طبعًا نزاهة موظفي الإدارة العامة وكفاءتهم وحسن استقبالهم، خصوصًا موظفي وزارة المال.

- كان يحضر مباريات كرة القدم، حين كان يشارك الفريق الياباني، مع موظفيه اليابانيين، فيشعرهم بأنه واحد منهم ليبث فيهم روح الحماسة التي تنعكس على إنتاجيتهم في العمل.

- يقضي ثلاثة أسابيع من كل شهر في اليابان والباقي في بلدان أخرى.

- لقبه في اليابان «السيد ٧/ ١١» نظرًا لساعات عمله الطويلة (٧ أيام في الأسبوع، ١١ ساعة في اليوم).

- العائلة عنده شيء مقدس كل العطل الأسبوعية يخصصها لزوجته وأولاده. وعندما يكون معهم يغلق الهاتف والكمبيوتر والملفات. فهو يقول: لا أريد أن يقول أولادي عندما يكبرون «والدنا لم يكن يهتم بنا لأن كل وقته كان مكرسا لعمله».

- يتقن ٥ لغات: العربية والفرنسية والبرتغالية والإنكليزية واليابانية. ويقول: إن اللغة الرسمية المعتمدة في منزله الإنكليزية، والسبب هو أن ثلاثة من أولاده ولدوا وعاشوا طفولتهم في الولايات المتحدة. أما الفرنسية فهي اللغة الثانية لديهم مع القليل من البرتغالية.

من أقواله:

- إن سر وصول اليابان إلى أن تكون القوة الاقتصادية الثانية في العالم، تكمن في أن شعبها يركز على طريقة خدمة بلاده والعمل على تنمية اقتصادها قبل التفكير في أي شيء آخر مهما اختلفت توجهاته السياسية.

- يرى أنه لينجح بلد معين لا يكفي أن يكون كل فرد من أفراده متعلمًا ومثقفًا وناجحًا، بل يجب أن تتوافر النزاهة والتعاضد والعمل الموحد. هذا ما يطبقه اليابانيون. فاليابان بلد فقير من حيث الموارد الطبيعية، فهي لا تملك النفط مثلاً وتعاني طفرة سكانية، فضلاً عن أنها تصاب بهزة أرضية أسبوعيًا. فما سر نجاحها وتوصلها إلى أن تكون القوة الاقتصادية الثانية في العالم؟ إنه حس الإرادة والعزم والالتزام بمصلحة بلادهم».

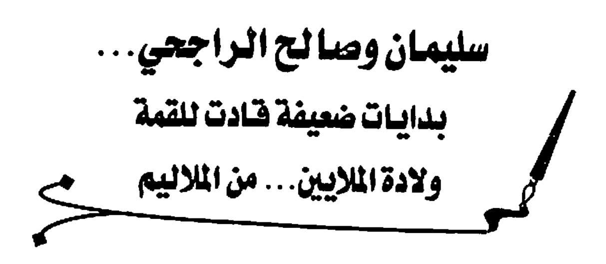
- يقول: «قيل لي عند وصولي إلى اليابان لا أمل في إنقاذ الشركة، ولكن أثبتنا أن الأمل ليس مفقودا. لست من أحدث التغيير في الشركة. صحيح أنني حضرت لذلك وشجعت عليه، إنما موظفو الشركة والشعب الياباني هما من أنقذاها رغم أنهما كانا في حاجة إلى التوجيه. سر هذا النجاح إنه عند خوض أي شيء جديد إذا فكرنا أنه لن ينجح أو أن نجاحه مضمون نكون قد وقعنا في الخطأ يجب الوقوف في الوسط وتوقع النجاح والفشل. هذا هو سر النجاح في الاقتصاد».

- يقول: ليس ثمة مكان لأنصاف الحلول، والإدارة ليست وضع استرتيجيات فقط بل معرفة ومتابعة القدرة على تنفيذها.

- يقول: «كل استثمار هو مجازفة، إن كان في الصين أو اليابان، لذا تجوز المخاطرة في زمن الأزمات، حيث تكون كلفة الاستثمار أقل».

- عن المستقبل في صناعة السيارات قال في حديث إلى الفضائية اللبنانية: إنه إذا لم يستخدم ابنه سيارة تعمل على الهيدروجين سنة ٢٠١٥، فسيقود سيارة الهيدروجين سنة ٢٠٢٠.

إنه الذي حقق ما يشبه المعجزة حين تربع على عرش «نيسان» اليابانية، آتيًا من «رينو» الفرنسية، محولاً إياها من شركة مترهلة إلى واحدة من انجح صانعي السيارات في العالم.



سليمان وصالح الراجحي...

بدايات ضعيفة قادت للقمة

ولادة الملايين... من الملاليم

إنهم رجلان كانت لهما ولازالت محطات عامرة في مسيرة رحلة الكفاح المرير بدءا من لا شيء حتى أصبحا رقمًا على خارطة رجال الأعمال البارزين لم يتسرب اليأس يومًا إلى قلبهما.. صدقا الله في كل صغيرة وكبيرة فأصدقهما.

سليمان الراجحي... الحمال الطباخ:

في تاريخ حياة «الشيخ سليمان بن عبد العزيز الراجحي» منذ أن كان يعمل حمالا يتقاضى ريالاً واحدًا حتى تكللت رحلته الشاقة فصار اليوم يدير ١٥٠٠٠ موظف في مواقع عمله العديدة.

«لم أكن أفطر.. كنت حمالاً لأغراض الناس.. وأنتظر الثوب الوحيد حتى يجف لألبسه.. تنقلت في مهن كثيرة بداية من طباخ إلى حداد إلى حمال إلى جامع للحطب وروث الجمال»، كلمات تلخص بداية حياة كفاح رجل رسم نجاحاته على تراب وطنه، ترويها تجاعيد الزمن التي خُطت في وجه باسم مفعم بالتواضع والوقار.

النشأة والبداية:

- يقول الراجحي: نشأت كغيري من الشباب في هذا البلد لا أمتلك من الشهادات الأكاديمية عدا الشهادة الابتدائية والتجار في ذلك الوقت كانوا لا يملكون أكثر من ألف أو ألفي ريال بمعنى أنه كان هنالك شح مادي، وفي بداية رحلتي عملت حمالاً بريال واحد وأنا أعتبر ذلك من باب الرجولة والفخر حتى لا أمد يدي لأحد، ثم بعد ذلك عملت صبيًا وكان عملي بريال ثم عملت (رماد) أجلب الرماد من المنازل ليخلط مع الطين ويبنى به المساجد بـ ١٠ ريالات وكان أصحاب المنازل يرفضون إعطائي الرماد إلا نظير أن أكنس لهم المطابخ لأنتقل بعد ذلك إلى مهنة الطباخة في قصور الفوطة حتى صرت والحمد لله طباخًا ماهرًا، وكانت بداية عملي في الاقتصاد عندما عينني أخي صالح

الراجحي موظفًا معه في عام ١٩٦٥م وكان راتبي في ذلك الوقت ١٠٠٠ ريال.

- أنا أول ما بدأت في التجارة بدأت بشراء (الجاز)، حيث لم يكن هناك كهرباء، ولا بنزين حيث كان يأتي من خارج المملكة ولم تكن هناك مصاف.. والجاز كان يأتي في تنكات ثم تعبأ في القوارير وكان عمري في ذاك الوقت حوالي عشر سنين، وكنت أربح خلال يومين قرشًا أو قرشًا ونصف، وكذلك تنكة أبيعها بثلاثة أو أربعة قروش وكان ذلك تقريبا حوالي عام ١٣٥٦هـ، واستمر الحال هكذا فترة في التجارة، ثم تطورت الأمور في التجارة ثم بعد ذلك بدأت أحمل للناس أغراضهم، وإذا أذن الظهر أقوم برصد أغراض الناس وأراقبها، وكان ذلك مقابل بعد ذلك عملت طباخًا لإحدى الشركات التي تعمل في مشاريع الدولة، وكان يوجد معي في أثناء عملي طباخًا، رجلٌ يأخذ أكثر مني، فقلتُ لهم زيدوني أو أستقيلُ وبالفعل استقلتُ واخترتُ محلاً صغيرًا وبدأت أبيع سكرًا وشايًا وقهوة وهيلاً وكان هذا عام ١٣٦٥ هجرية وعمري وقتها خمسة عشر عامًا. وكانت ثروتي وقتها حوالي (٤٠٠ ريال) فقررت أن أستفيد منها في المواد الغذائية، وكانت المؤن التي تأتي من سيارة تأتي من البحرين وكانت تأتي بالحلاوة والمواد الغذائية.. وبعد فترة بسيطة كان معي حوالي سبعمائة ريال كرأس مال وكنت أسكن مع أمي وقتها.

- كنت عصاميًا... نعم لم أكن أفطر وكنت أؤخر الغداء.. وكان المطعم الذي أمامنا يبيع الخبز بقرش ونصف وفي آخر النهار يخفض من الثمن فكنت أنتظر حتى يأتي هذا التخفيض وأشتري بدل الرغيف رغيفين ويعتبر لي أكلة واحدة كبيرة.. وطوال النهار كنت أشرب الشاي.

وفي يوم الجمعة كنت آكل مع العائلة لحمة رأس وكرشة ومرقة حيث لم يكن معنا ما نشتري به اللحم.. واستمررت على هذه الحالة (٤) أشهر.

- بدأت أعمل في الصرافة مع الحجاج واشتري وأبيع عملة للحجاج.. وكان يساعدني آل السبيعي حيث لم يكن عندي محل ولا مكان وكنت أترك أموالي عند محمد علي السبيعي وأنام عنده وآكل عنده وأشرب رغم أنني كنت منافسًا له في شغله، وكان آل سبيعي محمد وعبد الله يعاملونني بالحسنى وأنا لا أستطيع أن أرد جميلهم ولن أغطيه

لأن الذي يعمل المعروف في الأول له الحق الأكبر ولا تستطيع الرد أبدًا والواجب عليّ الآن أن أدعو لهم.

- إن الله كتب على البعض مهنة التجارة.. والبعض تأتيه مهنة التجارة ولا يعرف كيف يستفيد منها لأن الله كتبها على البعض رغم أن كل الناس يسعون ويريدون أن يكونوا أغنياء ويبعدون عن الفقر.

- رؤيتي كتاجر: أن لا يضع التاجر كل ما عنده في سلة واحدة فأنا أضع في كذا اتجاه.. فأنا أنصح كل إنسان بتوزيع أشيائه وأنا أفعل ذلك منذ خمسين سنة.

- من الشخصيات التي أثرت في ولها الفضل بعد الله في الوصول إلى هذه المكانة زملاء من عهد الدراسة وأخي صالح هو أول من بدأ بالأعمال الصالحة وأخي كان موظفًا ونحن تعلمنا الحكمة واطلبوا العلم ولو في الصين. كما أننا تعلمنا من أخطائنا وتعلمنا من الناس وأهم علم هو علم التجارب.

- الحياة كلها صعبة ولا يوجد شيء اسمه صعب وآخر غير صعب.. والله جعل هذه الحياة كفاحًا والإنسان الناجح هو الذي يكافح في هذه الحياة.

- إنني أحب عملي كثيرًا وأبدأه من الساعة السادسة والنصف صباحًا.. وإذا التزمت بموعد لا بد أن أكون قبل هذا الموعد.. وذات مرة في سويسرا واعدت رجلاً الساعة التاسعة وتعطلت السيارة وتأخرت حوالي أربع دقائق.. ورفض هذا الرجل أن يستقبلني وشرحت له الوضع فقال: هذه عادات.

وبعد ثلاثة أشهر طلب مني موعدًا.. وجاء متأخرًا عن موعده عشر دقائق ورفضت أن أستقبله وشرح وضعه ورغم ذلك لم أقابله.. وأنا لا أحب أن أتأخر على أحد ولا أحد يتأخر عليّ.

- الخوف من الله والاعتماد على الله بأنه المتصرف في كل شيء.. كل هذا يعطي للإنسان أشياء عظيمة وينمي عقل الإنسان وتنزل محبة الناس نتيجة ذلك.. والله إذا أحب العبد جعل الناس يحبونه. وأنا لا أزكي نفسي على الله رغم تقصيري في حقه.. وأنا كنت أزكي عن صحتي وأموالي وكانت العلاقة مع الله هي التي تخرجني من أزمات عائلية أو أزمات مالية.

- كنت في رحلة لجنيف وكان منظري أو ملابسي عادية لا تلفت النظر.. وحين جاء وقت الصلاة قالوا في أنفسهم إنه رجل صادق؛ وقالوا أملي شروطك وتعاقدت معهم على شروطي، وأنا لم أترك صلاتي في حياتي وكذلك لم أشرب السجائر وفي وسط أهم الاجتماعات الكبيرة والدولية كنت أقيم الصلاة ولا أحب أي مجلس فيه خمر أبدًا.

- أعتقد أن الإنسان يجب عليه التنظيم في وقته فلا ينام النهار ويسهر الليل أو يسهر في اجتماعات ليس لها فائدة ويجب وضع نظام وبرامج.

- طوال رحلة حياتي استفدت إنه يجب على الإنسان أن يعتمد على الله أولاً ثم على نفسه.. وكذلك على الإنسان أن يعمل في أكثر من مهنة حتى إذا فشل في إحداها وجد الأخرى حتى يجد مهنة يحبها وتحبه ويبدع فيها، وحتى في الوظيفة يجب أن يحبها الإنسان حتى يستطيع أن يطور فيها ويعلم نفسه.

- بتوفيق من الله كان لدي برنامج عمل لا أحيد عنه أبدًا سواء كان ذلك خلال عملي في الصرافة أو في مجالات الزراعة أو الصناعة أو في مشروع الدواجن فأنا أول من يأتي إلى مكان العمل وآخر من يخرج منه ولابد أن يكون صاحب العمل مهتم بعمله وأول ما أسست شركة الراجحي كنت أخرج من المنزل قبل الفجر والساندوتش في جيبي وأدخل مكتبي قبل الموظفين بساعتين وأبدأ أعمل حتى كونت صروحي التجارية وأرسيت قواعدها أما الآن فصرت أوزع عملي على أولادي وأصبحت بعد أن كنت صاحب العمل صرت دلال أجلب لأولادي الزبائن وكنت أشارك بفكري في كل صغيرة وكبيرة في عملي فمثلاً في مجال العمل الزراعي كان معي دكاترة وآخرون من حملة الماجستير وأنا مؤهلي الأكاديمي شهادة الابتدائي لكني كنت أطرح عليهم بعض الأطروحات لم يدرسونها في تخصصاتهم أطرحها بطريقة عامية منظمة وكانوا يعملون بها ومن ثم توسعت في عملي وشاركت غيري فعقل الإنسان هو كمبيوتر إذا ما استخدمه الإنسان في التفكير الجاد والعمل الدءوب والعمل قنواته مفتوحة أمام الجميع تنتظر ولوجها.

- العمل التجاري محفوف بالخسائر والأخطاء وأنا خلال مسيرتي تعرضت لأخطاء كثيرة وخسائر جمة ولكني لم أقف عندها مكتوف الأيدي بل عالجت الأخطاء والخسائر

واستفدت منها كدروس وعبر والفشل والنجاح متلازمان ومنها على سبيل المثال عمليات الترحيب والهدايا والكرم والضيافة التي كانت تقدم لنا في الخارج لا تتم من أجل الاحتفاء بنا وإنما تضاف لقيمة الصفقات التجارية وأحث رجال الأعمال بتدارك هذه الشكليات وأشدد على عدم التعامل بالمال الحرام لأنه يقود للفشل فالتاجر يجب أن يهتم بالهللة قبل الريال وبالريال قبل الآلف، بالآلف قبل المليون ولابد من الأمانة والمصداقية والخوف من الله في كل شيء.

- أي تاجر أو صاحب عمل يجب أن يكون لديه دفتر يسجل فيه يوميًا كل ما هو وارد أو منصرف ولا يترك أي شاردة ولا واردة فأنا كنت أعمل في جدة وأول مصرف فتحته كان سنة ١٩٦٦م كان لديّ محاسب وكنت أسجل كل شيء في الدفتر وبعد فترة طلبت من المحاسب إعداد ميزانية وعندما أعدها المرة الأولى قلت خطأ فراجعها ثانية وأيضًا قلت له خطأ، ولم يعدها صحيحة إلا المرة الثالثة فعرضت عليها ما أعددته من ميزانية فكانت مطابقة تمامًا لميزانيتي التي أعددتها. فأنا أتابع عملي بنفسي وأراقب كل شيء بنفسي ومن هنا أعيب على رجال الأعمال السفر والبعد عن مواقع عملهم وتركها للأجانب فإذا كان لابد من السفر فلا مانع أن يكون يومًا أو يومين أو أسبوعًا.

- المصداقية في وقتنا حقيقة كانت موجودة والثقة بين الناس كانت متوفرة بأريحية تامة وكان الناس يأتون بأموالهم إلينا دون معرفة عددها ولم نكن نتعامل معهم بأوراق ثبوتية وأضرب لكم مثالاً عن الثقة المتناهية بين الناس عندما كنا نُرسل نقودًا أو ذهبًا من جدة إلى المكان الذي نود إيصالها له كنا نربطها في (خيشة) ونعطيها لأي مسافر ونتصل هاتفيًا مثلاً بأبي عبد الرحمن نحن أرسلنا نقودًا مع شخص يلبس عقالاً، وفي الحقيقة كنا نستحي أن نسأله عن اسمه فكانت الأمانة موجودة وكنا صادقين مع الله وهنا استشهد بموقف مر بي ذات مرة فقد أرسلت صندوقًا فيه ٤٠,٠٠٠ جنيه نيجيري وكان الجنيه النيجيري يعادل في ذلك الوقت الجنيه الإسترليني شحنته من جدة إلى بيروت ومنها إلى سويسرا مر الصندوق ٤٠ يومًا لم أكن مؤمنًا عليه فلم أقلق وكنت متوكلاً على الله وبعد الفترة وصل واستلم كاملاً، أما في الوقت الحالي انعدمت أو كادت أن تنعدم المصداقية وعلى أصحاب النفوس غير الصادقة أن تتوجه إلى الله وتجعل من الأمانة والصدق ديدنها..

في الجمع بين العمل والمنزل:

ليس من الصعب أن يوازن الإنسان بين عمله ومنزله فأنا والحمد لله وفقت بالزواج من نساء صالحات ساعدنني كثيرًا في حملي الكبير والحمد لله عندي أبناء كبار يعملون معي، فالأبناء الكبار وجدوا مني رعاية واهتمامًا كبيرين أكثر من جيلي، أما الصغار حقيقة أنا مقصر معهم لظروف العمل ولكني أعطيهم ساعتين في اليوم وإخوانهم الكبار لا يقصرون معهم جزاهم الله خيرًا.

- ليس لدي برنامج عمل يومي فبرنامجي مرهون بمكان وجود العمل فأينما وجد العمل وجد سليمان الراجحي ولكني أنهض قبل الفجر لأني مربي دجاج.. لو كان الأسبوع ٩ أيام لقضيتها في العمل فالعمل صحة ونشاط، وقوة وسعادة وهو يُذهب الحزن من النفس فالله أعطانا العقل والعمر فيجب أن نستثمره في الطاعة والعمل في حد ذاته عبادة فيجب أن نحسنها.

- من المواقف الطريفة التي مرت بي كنت ذات مرة في بيروت وكان معي ثلاثة ملايين ريال وكنت أتأهب للسفر فقطعت تذكرة بـ ٤٠٠ ريال ومعها ٢٠ كيلو وزن مجانًا ولم يكن معي أمتعة فقلت أستغل ذلك، فقمت بشراء بسكويت وشيكولاته للأولاد وركبت التاكسي من الفندق متوجهًا إلى المطار مع سائق التاكسي الذي شك أن معي نقودًا وفي أثناء التحرك ركب معي شخص وبعد قليل ركب شخص آخر وعرفت أنه لم يأخذ اتجاه المطار حينها تيقنت أني وقعت في مصيدة، لكن الله سبحانه وتعالى فتح لي بابًا للنجاة لأني صدقت مع الله فسألني سائق التاكسي: هل أنت من هذه البلاد؟ قلت له: لا، فقال لي: لماذا تستعجل الذهاب؟ فقلت له: أنا موظف في وزارة الصحة ومريض وحضرت من أجل العلاج والآن أصبح معي ٦٠ ريالاً فقط فشعرت أن السائق تغير وجهه فنزل من كان معه وعندما وصلت المطار سألته عن اسمه وعنوانه، فذكر لي أن اسمه محمد وأنا كنت متقينًا أنه نصاب وحرامي.

- عن الفرص التي أتيحت للجيل الخاص بهم وكيف كانت كبيرة مقارنة بالوقت الحالي: من يقول مثل هذا الكلام فاشل، والعكس تمامًا فالفرص اليوم متوفرة أكثر من الماضي، والاقتصاد في تنام كبير والنقود موجودة والتكنولوجيا متطورة والسوق موجود

وفرص اليوم أكثر من فرص الأمس، لكن السماء لا تمطر ذهبًا، العمل يحتاج مراقبة ومتابعة لصيقة فأنا كنت لا أعطي أحدًا مفتاح مكتبي فأنا الذي أفتحه وأنا الذي أغلقه وعندما بدأت التجارة كنت أبيع في اليوم ما قيمته ٢٠ ريالاً ولا أستعجل الربح وفي عام ١٩٧٦م كنت أملك ١٠٠,٠٠٠ ريال ولكن بالعمل والجهد والعزم توسعت التجارة وكثرت الأرباح والتجارة لا تتطلب الاستعجال عليها، ارض بـ ١٠ ريالات إلى أن تتوسع.

- وعن تعرض مشروع الوطنية للفشل وما هي الاستراتيجية التي عالج بها هذه القضية:

الفشل أو الخسارة واردة في أي مرحلة من مراحل المشروع ومشروع الوطنية أسسته مع زوج ابنتي فقد ساهمت بالمال وهو ساهم بالعمل لكن اتضح أن المشروع كان يخسر والنافق من الدجاج وصل إلى ٥٠٪ ومن المعروف أن النافق إذا وصلت نسبته ١٠٪ يعتبر ذلك خسارة فقمنا بفصل الشركة ودخل معي ابني محمد ثم ذهب وجاء ابني خالد فتكشفت لنا حقائق منها أن الفنيين العاملين بالمشروع يخططون لإفشاله وهذه من الأمور المهمة وحتى نتدارك هذه الخسارة كنت أشرف بنفسي على عمليات التغيير فكانت خسائرنا السنة الأولى ٥٠ مليون ثم ٤٠ مليون في السنة الثانية ثم ٣٠ مليون، ثم ٢٠ مليون في السنة الرابعة إلى أن تلاشت الخسائر تمامًا وبدأنا نحقق الأرباح ونحن لازلنا حتى الآن نطور في المشروع من حيث الاهتمام بتنظيم الحظائر والاهتمام بصحة الدواجن وبعد أسبوعين من الآن سنقيم مناقصة لتغيير بعض الخطوط فبدلاً من أن يحوي المسلخ ٥٠٠ سيتقلصون إلى ٢٥٠ عاملاً وهناك أفكار كثيرة جميعها تصب في أهداف تطوير الإنتاج.

- وعن الخبرة والعلم يقول: الخبرة خط والعلم خط آخر ويمكن أن يلتقي الخطان معًا فإذا وجدت الخبرة والعلم معًا فهذا هو النجاح بعينه وأكثر العباقرة الذين أثروا العلم باختراعاتهم لم يكونوا من حملة الشهادات العالية وأنا لا أنصح الشباب بترك العلم وكذلك ألا تكون الشهادة هي المرجعية بل تكون قاعدة أساسية يعتمد عليها الشباب بل يعمل ويجتهد فإذا اعتمد على الشهادة فقط ربما تزيده غرورًا فمهما تكن مرتبة الشهادة

صغيرة أم كبيرة يجب أن تدعم بالعمل فأنا أستفيد من أي عامل عندي يأتي بفكرة جيدة والحمد لله عندي ١٥,٠٠٠ موظف.

- أنا عملت في العقار وساهمت في الشركات وعملت في الصناعة وهذه أعتبرها ضريبة للوطن فنحن نستثمر أموالنا في الخارج من أجل حفنة أرباح ويستفيد منها الغير وأنا لم أتعمق في التجارة كثيرًا عدا تجارة الشاي والأرز وخسرت فيها ولكن الحمد لله وفقت في العقار وفي الصناعة وبذلك أكون قد فتحت قنوات متنوعة للعمل والرزق والحمد لله ساهمت في بناء ثروتي.

التاجر القدوة:

يجب على الإنسان قبل كل شيء أن يفتح صفحة صدق مع الله ويتعامل بحسن وأمانة مع الآخرين وبالتأكيد سوف يفتح الله له أبواب الرزق على أوسعها وإذا مر عليك أي موقف يلهمك الله بالرد الشافي أنا كنت في لندن في بنك جارنر هاوس البنك الذي كنت أتعامل معه، الرجل الثاني في البنك قدم لي دعوة للغداء معه وكان معي زوجتي وابن أخي وعندما ألح عليَّ وافقت وقلت له: بشرط ألا يكون هناك خمر ولا لحم خنزير وأن تأكل النساء لوحدهن ونحن لوحدنا وزوجة هذا الرجل كانت دكتورة في علم الفلسفة وزوجها من حملة الماجستير في الاقتصاد وفي السيارة قالت لي أود أن أسألك سؤالاً فقلت لها: أنا إنسان مسكين فألحت علي فوافقت لها بالسؤال فقالت لي نحن يزورنا خليجيون كثر، سعوديون وكويتيون ومن الإمارات وقطر بأسرهم فهل أنت مسلم وهم غير مسلمين: فقلت لها أنا أود أن أسألك سؤالاً قبل الإجابة على سؤالك، فقالت: اسأل، قلت لها: لديكم راهبات يرتدين الزي الساتر أنت لماذا لا ترتدين مثلهن؟ فقالت لي: أنا لا أريد ذلك فقلت لها أنا وأولادي لا نريد ذلك، وكان ذلك قبل ٣٢ سنة فما كان منها إلا أن صمتت.

صالح الراجحي... تاجر الخردة

- كانت بداية الشيخ صالح الراجحي في دنيا المال والأعمال كحمال وتاجر للخردة، في الصباح حمال باجرة بسيطة، وبائع للخردوات بعد صلاة العصر وذلك في الأربعينات الميلادية.

بدأ الشيخ صالح الراجحي، حياته التجارية من الصفر ولم يكن في خلده أن يكون ثراؤه وثروته بهذا الحجم يقول: «كنت أعمل في الصباح والمساء وأبيع وأشتري في أعمال بسيطة كبيع المفاتيح والأقفال وبعض الخردوات، كنت أشقى في بحثي عن لقمة العيش منذ ولادتي».

– عن بدايته مع الصرافة والبنوك فيقول: «إنني كنت أجلس في إحدى الساحات في الرياض قديما وابسط لأقوم بصرف النقود للناس (تغيير العملة) بعد أن اتجهت إليها وكان الناس يتهافتون علي للصرافة البسيطة جدًا حتى أنه يذكر منهم رجال أعمال سعوديين كبارًا منهم عبد العزيز الشقري وسليمان المقيرن (صاحب مصرف حاليًا) وعبد العزيز الحقباني وغيرهم». وافتتح أول مكان للصرافة عام ١٣٦٦هـ ومنها انطلقت مجموعة الراجحي التجارية التي أصبحت الآن إمبراطورية مالية لا يجب أن يعلن عن رقم محدد لها.

الإنجازات التي قامت بها الراجحي:

– أقامت منشأة مصرفية ضخمة (شركة الراجحي المصرفية للاستثمار) وهي شركة مصرفية مساهمة تحولت من شركة الراجحي للصرافة والتجارة والتي كانت مملوكة للأخوة الأربعة (صالح، عبد الله، سليمان، محمد الراجحي).

– أقامت أكبر مشروع لإنتاج الدواجن وبيض المائدة في العالم والشرق الأوسط بمنطقة القصيم لتوفير احتياجات السكان من الدواجن ومصنعاتها وبيض المائدة الطازج محليًا وإقليميًا والتصدير للخارج.

– أقامت أكبر مشروع للأغنام بمنطقة البسيطا بالجوف.

– حرصت على توفير متطلبات الأسواق من الخضروات والفاكهة الطازجة والخالية من الأسمدة الكيماوية واللحوم الطازجة من الأغنام والنعام والجمال وعسل النحل النقي والتمور والأسماك والروبيان وحليب الأغنام والخلفات الطازج والمربيات، وكذلك زراعة مساحات كبيرة من القمح.

– أقامت شركة الوطنية للصناعة والتي تخدم منتجاتها قطاعات الأمن الغذائي والصناعة والتشييد وتشتمل على ٦ مصانع وهي (المصنع الوطني للمواد الغذائية، مصنع

الرياض للكرتون، مصنع الرياض للأوعية، بلاستيك الوطنية، بلوك الوطنية، أسوار الوطنية).

- أنشأت سلسلة مطاعم داجن (تجارة الأطعمة المطهية) المنتشرة بأنحاء المملكة لتوفير الوجبات الطازجة المختلفة من الدجاج لروادها.

- شريك رئيسي في المشاريع التي تخدم الأمن الغذائي مثل مشروع روبيان الوطنية ومشروع عصر البذور لتوفير احتياجات السوق من الزيوت المحلية.

- ساهمت من خلال مشروع الدواجن ومشروع روبيان الوطنية في جلب العملات الأجنبية للبلاد وذلك عن طريق تصدير منتجات الشركة من الدجاج والبيض والمصنعات إلى دول مجلس التعاون الخليجي بصفة خاصة والدول العربية بصفة عامة وهذا يعتبر من أهم المؤشرات الاقتصادية التي تبين مدى نجاح السياسة الزراعية والصناعية الرشيدة في بلوغ أهدافها الاستراتيجية.

- ساهمت من خلال هذه المشروعات في تشغيل العمالة الوطنية والعمل بجدية على تقليص وتخفيض نسبة البطالة.

إنها بدايات ضعيفة قادتهم للقمة.

ومن الملاليم تمت ولادة الملايين.

محمد طلعت حرب

فليبق بنك مصر وليذهب ألف طلعت حرب

- رجل كان الأجانب في عصره يحتلون مصر بالكامل من أرضها إلى نيلها ومن لقمة خبزها إلى ثياب أبنائها.

- رجل نقل مصر- خلال العشرينات والثلاثينات والأربعينات من القرن الماضي- من الاقتصاد الفردي إلى الاقتصاد الذي تديره شركات المساهمة وإلى مشروعات يمتلكها المواطنون ويديرونها ويوجهونها للصالح الوطني العام.

- رجل كان يؤكد بأن الاستقلال يأتي بالأساس عن طريق مداخن المصانع وليس أفواه المدافع وأن البنوك والشركات تحرس حرية مصر أكثر مما تحرسها القلاع الحربية وبالطبع فإن كان يقصد البنوك التي كانت تعمل لمصلحة غالبية الشعب وليست البنوك السارقة للشعب.

- رجل كان ينظر إلى المال كخدمة يساعد في الحفاظ على الثروة الوطنية والإدارية.

- رجل شديد الحيوية والديناميكية ينهض مبكرًا ويبدأ العمل في السادسة صباحًا ويصدر التعليمات إلى رجاله وظل يعمل لمدة خمس سنوات لمدة ١٥ ساعة يوميًا وبدون مقابل.

- رجل علم المصريين الادخار حتى الأطفال وزع عليهم حصالات ثم يأخذ منهم ما فيها ويفتح لهم دفاتر توفير بالبنك وأنهى مقولة الاستعمار: إن الشعب المصري لا يعرف إلا الاستدانة.

- رجل راعى البعد الأخلاقي في معاملاته وتعاملاته فلا يقوم بتمويل أية مشروعات تسيء إلى الخلق العام وكرامة الإنسان.

- رجل شجع قيام شركات المقاولات المصرية ودعمها ماليًا بكسر احتكار الأجانب لهذه المشروعات حيث كان الأجانب يقرضون الفلاحين والجمعيات التعاونية بضمان الأرض فإن عجزوا عن السداد يتم الاستيلاء على الأرض المرهونة.

هذا الرجل هو: محمد طلعت حرب، رجل جمع في ملامح شخصيته العديد من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والفنية والإنسانية جعلت منه رمزًا شامخًا، جعلت منه مؤسسًا للمدرسة المصرفية الوطنية.

لم يعرف معنى للاستهتار في العمل إلا ويقابله بجدية وصرامة تظهر على ملامحه بصفة شبه دائمة ومع ذلك كان ودودًا مع موظفيه يعطيهم كامل حقوقهم طالما البنك يربح ويكبر وتزداد آفاقه اتساعًا، علم الكثيرين بحكمته البالغة وبإدارته الحازمة وبسلوكه المتميز وعقله المتفتح الذي يزن الأمور بميزان المصلحة العليا للدولة وللبنك معًا.

- البنك ومؤسس المصرفية الوطنية؟ نعم البنك، بنك مصر، حلم الحياة ولذا لابد من البداية رجل ولد عام ١٨٦٧ بالقاهرة لأسرة متماسكة مُحبة لبعضها مصري بريفيته وانتمائه، علمه أبوه: الجلد في العمل، الإيمان بالله والاعتماد عليه عز وجل والثقة في المستقبل وكتمان الأسرار الخاصة بالعمل والحياة الخاصة والاحتشام والاقتصاد والتدبير والأصالة والتمسك بجذور الإنسان في وطنه فيقول: «إنه يجب علينا أن نوفد أولادنا إلى كل بلد ينتظر منه علمًا نافعًا أو تجربة مجدية وعلينا أن نغترف من فن وحضارة الآخرين ولكن علينا أن نحتفظ بالعقلية المصرية المستقلة فهي العقلية المصبوغة تظهر في الذكاء المصري وهي مرآة صادقة للحس من الطبع المصري فلا يفيد تعليم ولا تعلم ما لم يكن منطبقًا على طبيعة الإنسان».

- درس الحقوق فتعلم الفهم والإدراك والمحاورة والنقاش والمنطقية وأجاد اللغات الأجنبية فساعده ذلك على مزيد من الأطلاع على الخبرات الأجنبية والأحداث الدولية ومع ذلك لم تأخذه ثقافة غربية أبدًا من جذوره الأصلية بل كان يأخذ ما يفيد الصالح العام لمصر ويترك ما لا يفيد دون تقليد أو تشبيه غير واع.

- تطلع إلى أن تكون رءوس الأموال المصرية هي التي تساهم في إنشاء اقتصاد مصر وليست رءوس الأموال الأجنبية حتى لا تحكم السيطرة على اقتصادنا وتسيره حسب هواها فتجعلنا نتخصص في إنتاج واحد لنصدره لها وتجعلنا بلد زراعي فقط لا ندرك للصناعة معنى فنظل تابعين خاضعين فقط وغير مستقلين.

ولذا أخذ يطوف القرى والنجوع داعيًا لإنشاء بنك مصر ولكنه قوبل بالسخرية

والاستهزاء في أحيان كثيرة إلا أنه لم ييئس وبخطوات هادئة وواثقة ظل طلعت حرب يدعو للمشروع وحين سمع بذلك المستشار المالي الإنجليزي استدعاه لمقابلته وقال له: «هل تتصور أن المصريين يستطيعون أن يديروا بنكًا؟ إنها صناعة الأجانب وحدهم» بل إنه نصحه بأن يشرك الأجانب في أي بنك يفكر بإنشائه حتى يعطي المصريين شعورًا بالثقة في هذا البنك! لكن طلعت حرب رد عليه بثقة: «لقد قررت أن يكون هذا البنك مصريًا مائة في المائة».

- بدأ الحلم يتحقق وتم إنشاء بنك مصري عام ١٩٢٠ برأس مال مصري صميم مقداره ثمانون ألف جنيه فقط لا غير، كان بحق رأس المال بسيط ولكن كانت الآمال والطموحات كبيرة، كان عدد المكتتبين قليل ولكن كانت الأهداف كبيرة وعظيمة والثقة بالله تفوق الحدود.

- تحمل طلعت حرب العبء من البداية، وضع الأسس والقواعد التي يسير عليها بنك مصر وتمضي السنون وبنك مصر يزداد نموًا واتساعًا وتزداد عدد فروعه ويزداد عملائه وتتنوع أنشطته وتتعمق تجاربه وتتسع مجالات اتصالاته وعلاقاته محليًا ودوليًا فبعد أن كان رأس المال قدره ثمانون ألف جنيه عام ١٩٢٠ يرتفع إلى مليون جنيه عام ١٩٢٧ وبعد أن كان عدد المساهمين ١٢٦ مساهم عام ١٩٢٠ يرتفع إلى ٩٣٥٦ مساهمًا عام ١٩٣٤ وبلغت قيمة الأرباح الموزعة خلال ١٥ سنة من إنشاء البنك ٨١٤ ألف جنيه وكانت الودائع في آخر عام ١٩٢٠ مائتي ألف جنيه ارتفعت إلى عشرة مليون جنيه مصري عام ١٩٣٤ وكان للبنك مركز واحد في القاهرة ثم أصبحت فروعه ومكاتبه عام ١٩٣٥ عدد (٢٠) فرعًا وعدد الشركات التي أسسها حتى هذا التاريخ (١٤) شركة.

- نمو واضح ناجم عن رؤية واضحة وحكمة وإصرار على النجاح استفاد بجزء من أرباح البنك في إنشاء الشركات الصناعية والتجارية التي تدعم اقتصاد مصر وكان يضع تخطيط استراتيجي لهذه الشركات يقوم على تبادل المنفعة بينها وبين البنك فالبنك ينشئها ويساعدها على زيادة رأسمالها واتساع أعمالها والشركات تضع جميع إيداعاتها وأرباحها في البنك وبذلك يكون هناك بناء آمن ومستديم وقابل للنمو.

وبدأ في نظام الحلقات:

فالمطبعة والمكتبة حلقة والشركة المساهمة لصنع الورق حلقة.

وللقطن حلقة تتمثل في الحلج والنقل والتصدير والتأمين والغزل والنسيج ويتصل أيضًا بحلقة القطن أيضًا حلقات الحرير والكتان.

ومن النقل تكونت حلقة بين النقل في النهر والنقل في البحر والنقل في الجو ثم السياحة ثم حلقة السينما والدعاية ثم بيع المنتجات للمصريين فكانت حلقة شركة بيع المصنوعات المصرية فكانت شركات:

- مطبعة مصر.
- شركة مصر لحليج الأقطان.
- شركة مصر للغزل والنسيج.
- شركة مصر للكتان.
- شركة مصر للنسيج والحرير.
- شركة مصر لتصدير الأقطان.
- شركة مصر للنقل والملاحة.
- شركة مصر للطيران.
- شركة مصر للملاحة البحرية.
- شركة مصر للسياحة.
- شركة مصر لمصايد الأسماك.
- شركة مصر للتمثيل والسينما.
- شركة بيع المصنوعات المصرية.

وقد غنى سيد درويش لبنك مصر قائلاً:

المصري أولى بقرش المصري.
يفضل في أيده ما يتبعزقشي.
هما بمالهم وإحنا بروحنا.
دي أيد لوحدها متصقفشي.

- وامتد النشاط وزادت الطموحات وقرر إنشاء فرع لبنك مصر في فلسطين وسرعان ما اقترب العزم إلى التنفيذ ولكن لم يتحقق بسبب تهديد اليهود المصريين بسحب أموالهم المودعة في بنك مصر.

ولكن العزم لا يلين سعى نحو الشام وأنشأ بنك مصر سوريا لبنان في عام ١٩٣٠ وكان لبنك مصر وجوده في المملكة العربية السعودية حيث ساهم في إقامة فنادق في مكة وجدة وتمهيد الطرق بين مكة وجدة وإقامة نظام للبرق وتوفير سيارات الأجرة لنقل الحجاج برًا مع تثبيت سعر الريال السعودي لحماية الحجاج من جشع الصيارفة وذلك بعد اتفاق طلعت حرب مع الملك عبد العزيز آل سعود على ذلك.

- ولكن ترجل الفارس من على جواده:

قبيل بدء الحرب العالمية الثانية بدأت أزمة في الأفق حيث تكالب الألوف من المودعين على سحب أموالهم وودائعهم من البنك وسارع صندوق توفير البريد الحكومي إلى سحب كافة ودائعه من بنك مصر وحده بالرغم من أن ودائعه في البنك الأهلي أضعاف أضعاف ما كان موجودًا في بنك مصر ورفض محافظ البنك الأهلي- إنجليزي الجنسية- إعطاء فرصة لبنك مصر لينقذه من الإفلاس وذهب طلعت حرب لمقابلة وزير المالية يحثه على إيقاف سحب ودائع صندوق التوفير الحكومي لكن الوزير رفض بإيعاز من رئيس الحكومة/ علي ماهر الناقم على طلعت حرب وخيروه بين أن يتنحى عن إدارة البنك مقابل أن ينقذوا البنك من الانهيار وعلى ألا يؤسس أي بنوك أخرى.

بالفعل قدم استقالته وقال قولته الشهيرة: «الحمد لله.. فليبق بنك مصر وليذهب ألف طلعت حرب».

ويؤكد سكرتيره الخاص أن العبارة الوحيدة التي خرجت من فمه وهو يغالب دموعه كانت: «لقد مت ولم أدفن».

- كان دائمًا يفتتح خطبة بالثناء المهذب على الحاضرين مما يجعلهم ينصتون إليه ويحترمون كلامه ويبدأ في مناقشة أفكاره وبحثها وما أن تطمئن نفسه إلى قناعة السامعين بفكرته انتقل إلى فكرة أخرى وكان يستغل أية مناسبة أو دعوة وجهت إليه حتى يجدها

مناسبة للإعلان عن بنك مصري وشركاته ويسعى لتوعية السامعين وتعليمهم وتبصيرهم بأحوالهم ومستقبلهم.

- كان يقول: «من حسب كسب» يتعامل مع وظيفته كأنه موظف مسئول يهتم بأصغر الأمور وأكبرها على السواء ويتمتع بذاكرة قوية ومنظمة أقرب إلى السجلات.

- استخدم اللغة العربية في معاملاته المصرفية مما استدعى كثيرًا من الجهد والعمل لتعريب البنود المحاسبية وكذلك السرعة في تدريب الموظفين على استخدامها وعلى العمل البنكي.

- كان يقول لموظفيه: «أنتم لا تعملون في بنك مصر كمجرد موظفين بل تعملون فيه بشعور آخر لا يقل قوة عن شعور مسئولية الوظيفة وهو شعوركم أن هذا البنك هو بنككم وقد ارتبطت به حياتكم وارتبط به شيء من مجد وطنكم وشيء كبير من تكوين أكبر عدة لاستقلال بلادكم الاقتصادي».

***

عثمان أحمد عثمان المعلم

باني مجد شركة المقاولون العرب

المعلم: أحلى الألقاب إلى نفس هذا الرجل.

المعلم: رفض لقب المهندس وفضل كلمة مقاول.

المعلم: بنى قواعد الصواريخ ودشم الطائرات تحت لهيب القنابل.

المعلم: قاد معركة تعمير مدن قناة السويس.

المعلم: خليفة طلعت حرب في النصف الثاني من القرن العشرين.

المعلم: هو عثمان أحمد عثمان من أبرز من أنجبت مصر.

ولد عثمان أحمد عثمان في ٦ أبريل ١٩١٧ في الإسماعيلية.

بدأ عثمان فقيرًا معدمًا في أسرة كانت في أشد الحاجة إلي من يساندها ويرعاها.. مات والده ولم يكمل عامه الرابع بعد، وتولت أمه رعايته وأشقائه وشقيقته.. كانت الحياة عند أمه كما وصفها في كتابه (تجربتي) تبدأ وتنتهي عند أولادها كحال أي أم مصرية.. ريفية.

حاولت في البداية حماية الجميع لكن أعباء الحياة اضطرتها لخسارة الابن الأكبر وإخراجه من المدرسة ليعمل في محل البقالة.. لكن الابن الأكبر لم يكن عبقريًا منذ نعومة أظافره كما كان الحال عند المعلم... ففشل محمد ابن الـ ١٢ عامًا في إدارة محل البقالة في حين نجح ابن الـ ٦ سنوات «عثمان» في زراعة وفلاحة ١٥٠ مترًا بورًا كانت أمام المنزل.

عبقرية عثمان أحمد عثمان خرجت من منزل مبني من الدبش والطين وسقفه «تعريشة» من الخشب وجريد النخل.. ليس فيه دولاب أو سرير.. كانوا يفترشون الأرض عندما يأكلون وعندما ينامون.

وكان عمل المقاولات يشغل تفكيره منذ أن كان طفلاً. ينظر إلى خاله المقاول نظرة تمني أن يكون مثله، وكان متفوقًا في دراسته وقد استفاد من تفوقه هذا بأن أعفي من

المصروفات طوال حياته الدراسية حتى جاءت السنة النهائية في البكالوريوس ولم يستطع أن يحصل على مجموع أكبر من ٧٥٪ كي يدخل كلية الهندسة دون أن يدفع المصاريف.

اضطر عثمان أن يعلن فقره وقلة حيلته على الجميع.. خاصة عندما وقف في طابور مكتب التقديم لكلية الهندسة وعندما وصل للموظف طالبه بدفع مبلغ أربعين جنيهًا فذهل عثمان وارتبك فهو لم يتعود أن يدفع في حياته، وعندما سأله الموظف عن سبب ربكته قال له عثمان إنه دائما ما ينجح بمجموع يتعدى ٧٥٪، وهو ما كان يؤهله دائمًا للإعفاء من المصروفات طوال عمره.. فنظر إليه الموظف وقال له: أمامك حل من اثنين.. إما أن تدفع الجنيهات الأربعين وإما أن تأتي لي بشهادة فقر.. فتعجب عثمان من الشهادة.. ويبدو أنه سخر من كلام الموظف أمام الطلبة كشأن الطلبة في مثل هذه الأمور لأنه تسبب في إهانته أمام الطلبة الواقفين في الطابور.. فيقول عثمان: كانت كلماته قاسية.. خاصة أنه قالها أمام مشهد من مجموعة من زملائي.. كانت أشبه بطعنة خنجر وجهها موظف الكلية إلى قلبي.... وفي النهاية قدم المعلم شهادة الفقر.

كان عثمان أحمد عثمان يرغب في الالتحاق بكلية الهندسة رغم أن رغبة والدته أن يلتحق بكلية الطب وبعد إلحاح شديد على والدته وافقت على التحاقه بكلية الهندسة من أجل أن يحقق حلمه بالعمل في المقاولات مثل خاله.

على باب الكلية وقف عثمان يفكر في حاله وفي مستقبله كيف يصل إلى الكلية كل يوم وجيبه خاو.. فكان يمشي من منزل شقيقته في باب الخلق إلى كلية الهندسة بالجيزة.. حتى استطاعت شقيقته تدبير مبلغ مائة وعشرين قرشا كي يشترك في الترام لمدة ثلاثة أشهر.. نظر عثمان للنقود وظل يفكر كيف يستفيد من هذا المبلغ لأكثر من ثلاثة أشهر حتى هداه تفكيره لشراء دراجة، فسأل عن ثمنها فوجده جنيهين فأخذ القطار وعاد إلى الإسماعيلية وأول ما قصد هناك محل العجلاتي وطلب من صاحبه شراء دراجة قديمة متهالكة، فاشترى واحدة ثم قام بتجميع القطع الناقصة وأعاد إصلاحها ولم تكلفه سوى ستين قرشًا فقط، وظلت الدراجة مع عثمان أحمد عثمان خمس سنوات كاملة هي طيلة مدة الدراسة في كلية الهندسة.

قصة الدراجة هذه تستطيع أن تفسر لك كيف نجح عثمان أحمد عثمان في بناء

إمبراطورية المقاولون العرب أو بمعنى أدق كيف بنى أعمدة الدولة العثمانية في مصر الحديثة.. فقد استطاع أن يوفر ٣٣ جنيهًا- ثمن اشتراك الترام لمدة خمس سنوات- باستعمال جيد جدًا لستين قرشا فقط.. هذا هو عثمان أحمد عثمان.

تخرج عثمان في كلية الهندسة وفي يوم النتيجة أهدى الدراجة لفراش الكلية.. وبعدها انتقل عثمان مشواره الذي سماه مشوار الألف ميل....

تخرج عثمان من الكلية عام ١٩٤٠ وعمل في المقاولات مع خاله الذي رفع مرتبه خلال عام ونصف من ١٢ جنيه إلى ٢٤ جنيه واستطاع في تلك الفترة البسيطة أن يحصل على الخبرة من خاله إلى جانب المال من عمله. ظل عثمان مع خاله ثمانية عشر شهرًا اكتسب الخبرة منها وخرج بمائة وثمانين جنيهًا مكافأة نهاية خدمة في شركة خاله.

وكما استطاع أن يحول ستين قرشًا لتحل محل ثلاثة وثلاثين جنيها تحولت المائة وثمانين جنيهًا إلى رأسمال أكبر شركة مقاولات في مصر والعالم العربي وخامس شركة على مستوى العالم.. كيف؟..

يقول عثمان أحمد عثمان: هذا من فضل ربي.

استقل عن خاله في عام ١٩٤٢ ليبدأ مشوارًا طويلاً مليئا بالصعوبات متوجًا بالنجاح في عالم المقاولات. وفي الحي الإفرنجي بالإسماعيلية افتتح المعلم عثمان مقرًا صغيرًا لشركته التي صارت عملاقًا بعد سنوات قليلة فقد كان هو نفسه هو أول عامل في شركة المقاولون العرب التي أصبحت بعد ذلك تضم ٥٥ ألف عامل ومهندس.

تنازل عثمان عن لقب المهندس طواعية من أجل أن يعمل مقاولاً ولا ينسى أن أول عمل قام به من خلال شركته كان إعداد رسم كروكي لدكان وفي خلال فترة بداياته أطلق عليه عماله لقب المعلم بعد أن شاهدوه يشاركهم في أعماله بيده وظل هذا هو اللقب المفضل له.

في عام ١٩٤٤ اتسعت أعمال المهندس عثمان أحمد عثمان وتحول مكتبه للمقاولات إلى شركة بعد أن دخل معه شقيقه محمد عثمان شريكًا بالربع وفي هذا العام اشترى أول دراجة لعم رياض أسعد كاتب الحسابات لتكون هذه الدراجة بداية لأسطول ضخم من

السيارات والأوناش والأوتوبيسات وكانت أول سيارة يشتريها لتنقلاته سيارة أوبل مستعملة.

وفي عام ١٩٤٧ بدأ المقاول المعلم عثمان أول تعامله مع المقاولات الكبرى فأسندت إليه شركات عبود باشا عملية إنشاء سور لمصنع السماد بالسويس لتكون هذه العملية أول سابقة أعمال له في مجال المقاولات الكبرى. وتتطور أعمال المعلم واتخذ له أكثر من مقر لشركته بالقاهرة وفي الوقت الذي تهيأ فيه لمحاولة ضم شقيقه الأكبر المهندس إبراهيم عثمان إلى شركته والاعتماد عليه كليًا واجه عثمان أكبر صدمة في حياته ففي ٢ ديسمبر عام ١٩٤٩ تلقى عثمان أحمد عثمان خبر وفاة شقيقه الأكبر ومستشاره الأول إبراهيم عثمان.

ومع بداية الخمسينات سافر المعلم إلى السعودية وهناك بدأ رحلته التي أطلق عليها رحلة الملاليم والملايين التي قال عنها في كتابه تجربتي: كانت قصة مثيرة وقفت في أحد فصولها في مهب الريح عندما فتشت جيوبي بعد أن دفعت حساب اللوكاندة فلم أجد مليمًا واحدًا ووقفت في فصل آخر منها لا أعرف كيف أحمل الملايين التي سعت إليَّ دون أن أتوقعها.

ظل المعلم عثمان يعمل بالسعودية فترة كبيرة واستطاع بعلاقاته الممتازة أن يفتح مجالات أخرى لشركته في الكويت والأردن والعراق وليبيا والإمارات.

وخلال عقد الخمسينات والستينات التقى بالعديد من ملوك ورؤساء الدول التي عمل فيها.

وفي كل مكان من الدول العربية التي عمل فيها المعلم عثمان كانت إيذانا بطرد الشركات الأجنبية من هذه الدول وفتح أسواق جديدة للعمالة المصرية عن طريق عثمان أحمد عثمان وشركته.

يقولون: إن الأعمال العظيمة لا يحققها إلا رجال عظماء وإنشاء السد العالي ملحمة كبرى استطاع المعلم أن يدخلها ويقود معركتها في ظل حرب شرسة ولكنه خرج من تلك الحرب باسم وسمعة كبيرة له وللمقاولون العرب.

يقول المعلم عثمان عن ملحمة السد العالي لقد واجهت أكثر من خصم وخضت أكثر من معركة على أكثر من جبهة في وقت واحد فوقف جميع مقاولي مصر ضدي ووقفت في مواجهتهم شركتي وحدها وكسبت العطاء وتحداني نظام الحكم في ذلك الوقت ولم يتمكن بفضل الله مني.

كيف حدث هذا؟؟؟؟ أعلن عن فتح الباب للشركات للتقدم بعطاءاتها للمشروع.. ولما تقدم عثمان لها خرجت الدولة بطلب للمقاولين أن يكونوا اتحادات فيما بينهم كشرط للدخول في المناقصة.. فاتحدت شركات المقاولات في مصر كلها عدا عثمان الذي تحايل على الشرط بأن تحالف مع شركات كرواتية على الورق وهم بدخول المناقصة لوحده في مواجهة شركات مقاولات مصر كلها.. وهنا ظهرت مفاجأة في جلسة فض المظاريف فقد كان عطاء اتحاد المقاولين بلغ ٢٧ مليونًا في حين كان عطاء عثمان أحمد عثمان ١٥ مليونًا. وكان ذلك يعني إما أن عثمان رجل لا يعرف ماذا يفعل وإما أن اتحاد جميع مقاولي مصر أراد أن يسرق الدولة في ١٢ مليون جنيه، وسقط الجميع في موجة من الضحك على عطاء عثمان.. لكن الرجل استطاع أن يسكتهم عندما وقف وقال: إن الفارق غير موجود تقريبًا اللهم سوى أرباح كل شركة من الشركات الـ ١١ التي دخلت في الاتحاد بحيث حددت كل شركة لنفسها مليون جنيه أرباحًا.. فإذا حذفت الأرباح وجدت أن العطاء واحد بينه وبينهم.. هكذا فسرها عثمان.

لم تجد الدولة بدًا من قبول عطاء عثمان لكن الخوف كان يتملكها من الرجل الذي تقدم لحمل مسئولية حمل الجبال.. مسئولية بناء الحلم.. السد العالي ووقع عقد بناء السد العالي في ٨ فبراير ١٩٦١.

يقول المعلم: بذل الروس قصارى جهدهم من أجل دفني بين الأحجار هناك حتى يخلو لهم الجو فأنقذني الله وأنقذ مصر هناك منهم وكانت قدرتي على تنظيم العمل وترتيبه معركة مثيرة كان التسليم فيها يعني أن أعود إلى حيث أتيت. واستطاع المعلم عثمان بخبرته وكفاءته ورجاله من أبناء مصر ورغم كل الصعاب التي وضعها الروس أن يبني السد العالي في عشر سنوات.

ورغم كل ذلك فقد تم تأميم شركته ولم يتركها الرجل لحظة واحدة تحت التأميم بل

عمل فيها وبها حتى استطاعت أن تنجو من المصير المظلم الذي آلت إليه كل الشركات التي تم تأميمها.

بعد نكسة ١٩٦٧ بدأت حرب الاستنزاف واستخدمت إسرائيل طيرانها بشكل مكثف تضرب الأهداف العسكرية والمنشآت المدنية أيضًا. وكان لابد من مواجهة الذراع الطويلة عن طريق بناء قواعد الصواريخ وقد تصدى المعلم عثمان بأبناء المقاولون العرب لإنجاز هذه المهمة الانتحارية.

ووافق المعلم على قبول التحدي الرهيب فالقنابل تنهال على رءوس العمال يوميا لهدم ما بنوه وسقط في يوم واحد على الضفة الغربية للقناة ٥٠٠ شهيد من العمال حيث إن تحدي الطيران الإسرائيلي وصل إلى أن قام بهدم إحدى القواعد بعد بنائها أكثر من خمس مرات ومع ذلك نجح أبناء المعلم في إقامتها ونصبت فيها الصواريخ التي قطعت ذراع العدو.

وفي ورش المقاولون العرب قام مهندسو القوات المسلحة بتصنيع المعدية التي حملت الطلمبات والمضخات التي فتحت الثغرات في الساتر الترابي لخط بارليف في أكتوبر ١٩٧٣.

وكان موعد المعلم عثمان مع كرسي الوزارة في ثلاث مرات كان أولها في ٢٨ أكتوبر ١٩٧٣ عندما عينه الرئيس السادات وزيرًا للتعمير وأوكل إليه مهمة تعمير مدن قناة السويس.

ثم أسندت إليه وزارة الإسكان وأصبح وزيرًا للإسكان والتعمير وكان أول شيء فعله إعادة أسماء أصحاب الشركات التي تم تأميمهما وفي عهده تم إنجاز كوبري ٦ أكتوبر بسواعد المقاولون العرب وعلى يديه تم تنفيذ افتتاح نفق الشهيد أحمد حمدي.

وعندما كلفه الرئيس السادات بأن يتولى لجنة شئون التنمية الشعبية في الحزب الوطني انطلق يقيم المشروعات الزراعية والصناعية في كل ربوع مصر وقبل أن يموت الرئيس السادات كان أصدر قرارًا بتعيين المعلم عثمان أحمد عثمان نائبًا لرئيس الوزراء لشئون التنمية الشعبية ومن خلال هذا المنصب أسس عثمان ١٢ بنكًا وطنيًا في محافظات

مصر وظهرت كلها إلى حيز الوجود.

أعطى المعلم عثمان أحمد عثمان على مدى قرابة ٨٠ عاما الكثير لمصر وامتدت يده بالخير والتعمير وإذا كان السد العالي هو أبرز إنجازات عثمان أحمد عثمان فإنه قد أسس أكثر من ١٥٠ شركة منذ تخرجه من كلية الهندسة عام ١٩٤٠ وحتى آخر لحظة في الوزارة.

خلال تولي المعلم منصب نقيب المهندسين (١٩٧٩- ١٩٩٠)، قام بتغيير دور النقابات في مصر من مؤسسات تعيش على معونات الدولة إلى مؤسسات ربحية ومنخرطة في عالم البيزنس لتمويل شبكة خدمات اجتماعية للأعضاء، فخلال تولي عثمان منصب نقيب المهندسين، بنت النقابة مستشفى وأسست بنكًا ومجموعة للتأمين، وشيدت عمارات سكنية، وأقامت معارض السلع المعمرة، ووضعت نظامًا للتقاعد، بالإضافة إلى إقامة نادي المهندسين.

المهندس عثمان أحمد عثمان مؤسس المقاولون العرب، كانت بصيرته الثاقبة قادرة على استيعاب وفهم قدرات القوى العاملة المصرية. ومن ثم كان المقاولون المصريون قادرين على الإسهام في العديد من المجالات منها الكباري. وكمثال على ذلك كان قراره الصائب والذي تم دراسته على الوجه الأكمل لإنشاء الكباري بأيدي المصريين محاولة ناجحة للقضاء على احتكار المقاولين الأجانب لهذا التخصص الهندسي لما به من تحديات فنية. فالمشروعات التي أنشئت في جميع أرجاء مصر والشرق الأوسط وإفريقيا دليل حي وباق على قدرات القوى العاملة المصرية.

وقد أصبح اسم المهندس عثمان أحمد عثمان علامة مميزة للجودة العالية والالتزام وإتمام العمل في التوقيت المحدد للأعمال الإنشائية في الشرق الأوسط وإفريقيا بين شركائه في العمل على مستوى العالم والآن تنتشر شركة المقاولون العرب بأعمالها في جميع المحافظات داخل مصر، كما تقوم بالعمل خارج مصر ولها فروع في أكثر من ٢٤ دولة عربية وأفريقية وتمتلك خبرات فنية في جميع المجالات وفي العام الماضي ٢٠٠٦- ٢٠٠٧ بلغ حجم أعمالها ٦,٧ مليار جنيه منها ١٤٪ مشروعات في الخارج كما أن أصولها الثابتة تزيد على ٣,٢ مليار جنيه. وحصلت الشركة على المرتبة رقم ١١٣ دوليًا

(Internationl) من أفضل ٢٢٥ شركة تشييد وبناء في العالم لعام ٢٠٠٧، كما حصلت الشركة على المرتبة رقم ١١٦ إجماليا (Global) من أفضل ٢٢٥ شركة تشيد وبناء في العالم لعام ٢٠٠٧، كما حصلت شركة المقاولون العرب على المرتبة رقم ٨ دوليًا على مستوى شركات التشييد والبناء في العالم في مجال محطات تنقية مياه الصرف الصحي لعام ٢٠٠٦، وعلى المرتبة رقم ١٨ دوليًا على مستوى شركات التشييد والبناء في العالم في مجال أعمال الطرق لعام.

من مقولاته:

- لا أنكر أنني أقمت العديد من الشركات الجديدة.. بلغت حتى الآن ١٧٠ شركة تساوي عندي ١٧٠ نجاحًا.. ولكن الناس لا تصدق أن عثمان أحمد عثمان لا يملك سهما واحدا في أي من هذه الشركات.

- لا أحب أبدًا المواقف المترددة.. وأميل إلى الحسم السريع للأمور دون إغراق في التمحيص.. والتدقيق والدراسة.

- طريقتي في الإدارة.. لا تكتب ولا تقرأ.. بل تمارس.

* * *

تيد تيرنر...

كن قائدًا واستمر أو ابتعد عن الطريق

تيد تيرنر مؤسس شركة (CNN) شخص من أكثر الأشخاص مخاطرة وحبًا للخوض في المجهول سعيًا وراء إثبات صحة ما يفكر ويحلم به.

غامر تيرنر العام ١٩٧٠ بوكالة إعلان كان يملكها والده ليخسر الكثير من وراء فتحه قناة تلفزيونية تدعى WTBS حولها إلى محطة (سوبر ستايشن) ثم عاد وخاطر مرة ثانية ليشتري Atlanta Hawks & Atlanta Braves ثم خاطر بمائة مليون دولار لينشئ محطة (CNN) ثم بكل ما يملك ليمتلك شركة CBS وخسرها فعلاً خلال سعيه لامتلاك MGM.

كانت أفعال تيد جنونية -تسب رأي موظفيه، عائلته والإعلام أما بالنسبة إليه فكان ما يفعله أمرًا طبيعيًا جدًا وكان يردد دائمًا: (عدم عمل شيء هو قمة المخاطرة).

ويقول عن ذلك: (يجب أن تجرب دائمًا وتخاطر وتغامر لأنه ليس لديك سوى سنوات محدودة لتحقيق أحلامك).

تأثر تيرنر بهيلين كيلر التي قالت: (أما الحياة مغامرة يومية أو لا شيء) وكان يعتبر أن الخوف من المخاطرة هو ما يجب أن يخافه كل إنسان كما تأثر بقول جورج جيلدر: (إن المستثمر الذي لا يتخذ قرارًا إلا عندما يتأكد من أن الإحصاءات ستتطابق مع وجهة نظره والمستثمر الذي ينتظر الموافقة من السوق ليحكم على نفسه بالفشل).

لم يكن تيد تيرنر مخاطرًا في العمل فقط إنما في حياته بشكل عام فقد خاطر بحياته وبحياة من معه خلال سباق للقوارب هبت خلاله رياح شديدة أدت إلى فقدان أغلب القوارب المشاركة ورفض الرضوخ بتحدى الرياح العاتية والتي قتلت ١٥ مشاركًا وفاز بالسباق كان شعار تيد تيرنر: (كن قائدًا واستمر أو ابتعد عن الطريق) وقد جعله هذا الشعار من أشهر الشخصيات في العام.

ولد تيد تيرنر في أوهايو في الولايات المتحدة الأمريكية في ١٩/ ١١/ ١٩٣٨ ترك

المدرسة الداخلية عندما كان في السادسة وذلك لاضطرار أهله لترك المدينة بسبب مهمة حربية لوالده، تركه للمدرسة أثر فيه كثيرًا وولد لديه شعورًا بعدم الأمان والرفض كان والده قاسيًا جدًا في تعامله معه وكان يضربه كثيرًا في صغره حتى إنه في إحدى المرات ضرب تيد والده كرد على الضرب المبرح الذي كان يناله منه ولكنه ندم بعد أن فعل ذلك وبكى بمرارة. كانت علاقة تيد بوالده علاقة ممزوجة بالكراهية والحب وكان لهذه العلاقة تأثير كبير في تكوين شخصية تيد تيرنر انتقلت العائلة إلى ولاية جورجيا عندما كان عمر تيد ٩ سنوات وقد قضى فترة صباه يدرس في كليتين حربيتين ويحاول دائمًا التأقلم مع مجتمع عدواني حيث إنه كان منبوذًا وغير محبوب من الأولاد حوله والأصدقاء والذين كانوا ينعتونه بأبشع الصفات والألفاظ.

درس الثانوية العامة في أكاديمية حربية كان فاشلا في الرياضة ولكنه قارئًا نهمًا ويقرأ الحضارة اليونانية وكان معجبًا بشخصية الأسكندر الكبير وتأثر بها كثيرًا. وكان والده يحبه ولكنه على قناعة بأن شعور تيد بعدم الأمان سيكون دافعًا رئيسيًا في تطور شخصيته وكان يعتبر أن عدم الأمان يدفع الإنسان ليكون عظيمًا وسيكون مجبرًا على المنافسة التي تؤدي به إلى البروز وقد أثبتت الأيام أن والد تيد على حق حتى أن تيد تيرنر نفسه كان قد صرح في أكتوبر ١٩٩١ قائلاً: (من الصعب أن تجد إنسانًا ناجحًا لم يكن جزء من دافعه للنجاح نابعًا من شعور بعدم الأمان).

أحب تيد سباق القوارب الشرعية وذاع صيته واشتهر بشجاعته ومخاطرته في هذه اللعبة كان يحب أن يستعرض بمركبه الشراعي ويقوم بحركات خطره أعطته لقب (تيد البهلواني).

في الجامعة تخصص تيد في العلوم الإنسانية وغير بعدها اختصاصه ليدرس الاقتصاد بعدها كتب إليه والده: (إنك تتحول إلى مغفل بسرعة مدهشة) وكان يقضي كل وقته في إقامة الحفلات وقد تم توقيفه عن الدراسة لفترة لتخطيه حدود الأدب التي يجب أن يتحلى بها الطلاب ولأنه لم يرتدع تم فصله نهائيًا من الجامعة وكان يوصف بأنه ولد مجنون.

عمل تيد تيرنر كبائع إعلانات في وكالة الإعلان التي كان يملكها والده- وأسسها من

لا شيء- الذي انتحر وكان عمر تيد آنذاك ٢٤ سنة وقد أوصى والده قبل انتحاره بأن يرث تيد وكالة الإعلان لكن في الأيام التي تلت تبين أن والده قد باع الوكالة إلى أحد منافسيه.

جن جنون تيد وبذل أقصى جهده لكي يوقف الصفقة من دون جدوى كانت الوكالة هي الرابط الوحيد الذي يربطه بوالده وقد سافر إلى بالم سبرينغ ليطارد رجل الأعمال الذي لم يعر أي اهتمام لتيد لأنه كان يعتبره ولدًا عديم الخبرة وكل ما يحاوله هو أن يقبض ثمنًا أكبر من الذي اشتراه من والده حتى يتسنى له ممارسة هوايته في القوارب الشراعية وملاحقة الفتيات ولم يشكل تيد أي خطر على المشتري لأن الجميع كانوا يعتبرونه شخصًا ساذجًا.

لاشك في أن تيد كان مبتدئًا في أمور العمل ومتاهاته ولا يعرف الكثير عنه إنه يعتمد على حدسه وغريزته في اتخاذ القرارات وكان تعامله مع العمل كتعامله مع سباق القوارب الشراعية أو كخوض حرب.

تأثر كثيرًا بما قرأه في طفولته ومنها (التجارة والعمل حرب) لذا استعمل مناورة ساعدته كثيرًا وهي أنه خلال ٢٤ ساعة من آخر رفض لطلبه بوقف صفقة بيع وكالة والده اتفق مع موظفي قسم تأجير مساحات الإعلانات على تحويل جميع العقود (العصب الرئيسي للوكالة) إلى اسم شركة جديدة مما سحب البساط من تحت الشركة المنافسة التي ضاقت ذرعًا بتصرفات الصبي الأرعن الذي أعطاهم مهلة أسبوعين لإلغاء الصفقة.

كانت الشركة تعلم أن تيد مفلس وليس معه مال فاجتمعوا معه وعرضوا عليه مبلغا مقداره ٢٠٠ ألف دولار.

إما أن يدفع أو أن يترك الشركة وإذا لم يوافق على هذا العرض فإنهم سيستعملون كل الوسائل القانونية لكسب القضية كما أنهم أرادوا أن يعطوه درسًا لطيشه وتهوره فأعطوه مهلة ٣٠ ثانية لاتخاذ القرار.

اعتقدت الشركة المنافسة بأن تيد سيأخذ المبلغ ويذهب إلى سباق القوارب ولكن

صعقهم عندما قال لهم: (أنا لا أحتاج إلى ٣٠ ثانية سأدفع لكم ٢٠٠٠٠٠ دولار واخرجوا من مكتبي).

لم يكن أحد يتوقع هذا القرار حتى تيد نفسه الذي سأل بعدها مديره المالي: (من أين لنا هذا المبلغ الضخم؟ ولحسن حظ تيد أن الشركة المنافسة وافقت على أخذ المبلغ على شكل أسهم للشركة بدل المال وكسب الرهان).

كانت هذه اللحظات نقطة تحول في حياة تيد فهذه المخاطرة علمته ألا يهاب شيئًا وأثرت الطريقة التي اتخذ بها قراراته في كل مراحل حياته لقد أعطته هذه التجربة دفعة معنوية مفعمة بالثقة في النفس ودفعته إلى إتمام صفقات اعتبرها الجميع جنونًا واضحًا كان مؤمنًا بنفسه وواثقًا إلى درجة مدهشة جعلته محاربًا في العمل من الدرجة الأولى بخاصة عندما حاربته المؤسسات التالية خلال شقه لطريق النجاح والتقدم:

Comission, Cable Operators, Time ،Feberal Communications, RCA, NBC, Westinghouse CBS.

يعتقد الناس بأن تيد تيرنر كان مولعًا بالتلفزيون ولذلك انخرط في هذا المجال لكن العكس هو الصحيح فالغريب أن تيد لم يكن يحب التلفزيون أبدًا وهو لم يحضر ١٠٠ ساعة تلفزيونية قبل أن يفتتح محطة سوبر ستايشن والتي كانت تعرف من قبل بـ UHF, WTSB وقبل أن يفتتح CNN نعته الجميع بالحماقة والجنون لأن المحطات الباقية كانت أكبر منه ١٠٠ مرة وهو يخاطر ويقامر بمبالغ خيالية ليطرح فكرة محطة تبث ٢٤ ساعة أخبارًا. والمضحك أنه في لحظة تأمل قبل افتتاح CNN قال تيد لأحد مساعديه: (هل أنا مجنون فعلاً لأفعل هذا؟ كيف أقوم بعمل كهذا والتزم بمائة مليون دولار؟ هل فقدت عقلي؟).

لكنه قرر المضي قدمًا في قراره وغير بذلك النظرة إلى التلفزيون على الرغم من الصعوبات الجمة التي واجهها في البداية حيث حاربه الكثيرون وحكم عليه الكثيرون بالفشل ولم يستطع جذب المعلنين في البداية.

كان مريتوفر بورنز من (الواشنطن بوست) من أشد منتقديه وكان يردد دائمًا: إن هذا المشروع فاشل، ويقول عن ذلك (السبب الرئيسي الذي جعل تيد تيرنر يمضي قدمًا

في مشروعه هو أنه لا يفهم المشكلات التي ستواجهه إنه ببساطة لا يركز ولا يعلم الحجم الحقيقي لما يفعله ولو فكر للحظة لخاف وتراجع وبخاصة أنه لا يفهم شيئًا في مجال الأخبار والتلفزيون).

أثار هذا التعليق سخط تيرنر ما دفعه إلى إرسال غراب ميت وشوكه إلى بورنز بمناسبة افتتاح سي إن إن وقبل ولادة CNN كان طرح RCA للقمر الصناعي SATCOMI العام ١٩٧٥ الفرصة الذهبية لتيد تيرنر وأسهم ذلك في نجاحات تيد تيرنر والذي ضرب بعرض الحائط كل مفاهيم البث وبدأ ببث برامج مجانية على شبكة الكابل ما أثار غضب الشبكات المنافسة واعتبروه خطرًا عليهم لكن الإقبال على مشاهدة برامج السوبر ستايشن كان ممتازًا لأنه قدم خدمة ترفيهية مجانية.

فاز تيد أخيرًا في ٣ مارس ١٩٨٠ بحق ربط CNN بالقمر الصناعي ساتكوم ١ ويقال: إن معركته لكسب هذا الرهان تصلح لأن تكون سيناريو لفيلم في هوليود لأنه استعمل كل الأساليب من تهديد إلى تملق إلى الرجاء كانت فرصته الوحيدة وكسبه للقضية التي كانت بينه وبين FCC للبث على الهواء إنقاذ له ولولاها كان تيد تيرنر أعلن إفلاسه وتمت إذاعة أول برنامج لـ CNN في ١/ ٦/ ١٩٨٠.

كان مشروع سي إن إن مخاطرة عظيمة فكل الأرقام كانت تشير إلى الفشل وحسب الأرقام فإن CNN لن يستطيع أن يغطي ٦٠ في المائة من المصاريف وحتى هذا الرقم كان مبنيًا على اشتراك ٨ ملايين مشترك والذي لم يكن مضمونًا في ذلك الوقت.

وبناء على تجربة السوبر ستايشن فبالتأكيد ستخسر الشركة ما يقارب مليون دولار شهريًا صرف تيد تيرنر ٣٥ مليون دولار تقريبًا وكان على وشك الإفلاس عندما باع شارلوت ستايشون قبل افتتاح سي أن أن ودفع ٧ ملايين دولار على الموظفين وكانت الشركة تخسر مليوني دولار كل شهر ما دفع الجميع إلى نعي تيد تيرنر ماديًا في العامين ١٩٨٠ و١٩٨١.

تحسن الوضع بعد ذلك وفي العام ١٩٨٦ اشترى شركة أم. جي. أم مقابل ١,٤ ملايين ليحصل على مكتبة الأفلام النادرة التي تحتويها الشركة. وصف بالجنون مرة ثانية وكان هذا الوصف صحيحًا هذه المرة لأنه أصاب تيد تيرنر بالإفلاس نظرًا للديون

الضخمة المتراكمة وتمت كفالته بمبلغ ٥٦٨ مليون دولار تم جمعها مقابل حصته من شركة BROADCATInG STATION TURNER التي انخفضت من ٨٣ في المائة إلى ٤٣ في المائة وعاد تيد تيرنر إلى الوقوف على رجليه من جديد.

الـ CNN هي كانت المحطة الأولى التي بثت وقائع اغتيال البابا بولس الثاني من روما وفي العام ١٩٨٢ وضعت مجلة (تايم) صورة تيد تيرنر على غلافها ووصفت CNN بأنها من الأربعة الكبار إلى جانب 2BS, NBC, ABC ووصلت CNN إلى أفضل حالاتها خلال حرب (عاصفة الصحراء) العام ١٩٩١ حيث كان الرئيسان جورج بوش وصدام حسين يتابعانها لحظة بلحظة ولا يشاهدان غيرها مع الملايين من البشر وحقق بذلك تيد تيرنر حلمه في التواصل مع ملايين البشر بعد ١٠ سنوات من إنشاء المحطة.

وسئل تيد تيرنر مرة: كيف استطاع أن ينشئ CNN على الرغم من أن الجميع توقع الفشل بخاصة أنه لم تكن لديه أي خطة ولم يتبع أية دراسة للسوق أو دراسة للمستهلك؟ فأجاب: (أنت لا تحتاج لدراسة إذا كنت مؤمنًا بفكرتك وواثقًا من نجاحها لم أتبع أي دراسة خلال إنشائي لـ CNN لأن هذه الدراسة كانت ستكلفني كل ما أملك.. أنا أفعل ما تمليه علي أفكاري).

تميز تيد تيرنر بأنه مقنع إلى درجة كبيرة، عن قوة إقناع تيد تيرنر يقول جورج بابيك من مكتب CNN في نيويورك: (إذا قال لك تيد أن الشمس ستشرق من الغرب في الخامسة صباحًا فإنك بالتأكيد ستضحك عليه ولكنك في الوقت نفسه ستضبط المنبه في الخامسة صباحًا لربما كان تيد على حق) كان تيد لغوًا وشخصيته متناقضة بالنسبة إلى موظفيه وأصدقائه وزوجته السابقة جاني فهو يتكلم عن فلسفة معينة ويفعل عكسها كان يحلق شعره بنفسه ويحلق شعر أولاده لسنوات طويلة حتى عندما كان يملك ١٠٠ مليون دولار كان يؤنب موظفيه على التبذير وقد ضبطته زوجته مرة عندما كان يطفئ الأنوار لتخفيف المصروفات وفي الوقت نفسه ينفق الملايين على نزواته التجارية.

كذلك كان تيد شخصية مخاطرة إلى أبعد الحدود ويقول دائمًا: (إن أسعد لحظة في حياتي هي عندما يقول الناس أن موضوعًا ما سيفشل وأثبت لهم العكس).

(لقد عارضني الجميع في كل خطوة ووافقني الجميع بعدما قمت بها) كان لا يطيق

التردد والتأجيل ونشيطًا مملوءًا بالحيوية فهو يشبه النمر في تحركاته وكثير الكلام حتى أن أحد موظفيه قال عنه: (عندما تتحدث معه تحس بأنك تتحدث مع راديو).

كان يحارب حتى آخر لحظة وعن ذلك يقول تيد: (لا يمكن أن أرفع راية بيضاء في حياتي أنا لا استسلم أبدًا وهذه قصة حياتي).

وصلت CNN إلى المرتبة الثانية في شبكات الكابل بعد ESPN ووصل عدد مشتركيها العام ١٩٩١ إلى ٦٠ مليون وتحتفظ CNN بأكثر من ٤٢ مكتب مراسلة حول العالم إلى جانب ٩٠٠ شريك أخباري محلي. وبدأت CNN تقديم خدمة أخبار اليكترونية عبر شبكة الإنترنت منذ نهاية عام ١٩٩٥. وتقدم الخدمة بأكثر من لغة بما فيها موقع اللغة العربية. ويعد موقع CNN الإخباري الأول من نوعه في هذا المجال. أصبحت محطة CNN سواء بإرادتها أم لا لاعب أساسي في المشهد السياسي العالمي. فوجود كاميرات مثل هذه المؤسسة العريقة أمام كل حدث جعلها شيئًا أساسيًا يؤخذ في الاعتبار قبل إصدار زعماء العالم قرارات سياسية هامة. ولكيفية عرض CNN ووصولها لكل بقاع الأرض ما جعلتها بمثابة رقيب على ساسة العالم.

وعندما نلقي نظرة على أهم الأحداث العالمية خلال العهدين السابقين دائمًا ما نتذكر تغطية CNN السباقة. والأمثلة عديدة تتضمن محاولة اغتيال الرئيس الأمريكي ريغان عام ١٩٨١ وحروب الخليج ومجازر رواندا ومذابح البوسنة وانفجار أو كلاهما وتفاصيل سقوط الاتحاد السوفيتي، إضافة إلى مظاهرات ميدان تيانمين بالصين عام ١٩٨٩ وحادثة موت الأميرة دايانا وفضيحة الرئيس بيل كلينتون ومونيكا لونسكي، وكارثة انتخابات عام ٢٠٠٠ بالولايات المتحدة، وحديثًا أحداث الحادي عشر من سبتمبر وحروب العراق وأفغانستان، إلى جانب تغطية التطورات التاريخية لنجاح وفشل محادثات السلام الخاصة بالشرق الأوسط وغيرها كثير.

كل هذا بفضل رؤية لم يرها سوى تيد تيرنر ولولا هذا الرجل لكانت صناعة الإخبار متأخرة كثيرًا. فهو منشق استطاع تغيير صناعة الأخبار التلفزيونية.

تيد الذي وصفه الجميع بالجنون والأحمق وصل إلى كل بيت وإلى كل الدول واختارته مجلة التيام التي كانت من أشد منتقديه (رجل العام ١٩٩٢).

كان يقول دائمًا (إذا كنت لا تستطيع أن تقوم بعمل ما بصورة ممتازة فلا تفعل من الأساس).

تيد تيرنر باختصار عاشق للمخاطرة لا يعترف بالاستسلام وهذا لحسن الحظ العالم الذي نعيش فيه.

يقول تيد تيرنر: «لقد جئت من عائلة مصابة بالاكتئاب حيث بدأ والدي من لا شيء. كان يعتقد أنه لكي يكون المرء ناجحًا، عليه أن يكسب الكثير من المال وأن يمتلك السلطة. عندما كان في الثالثة والخمسين من عمره، أصيب بانهيار عصبي، وانتحر برصاصة في الرأس.. آه، لقد أحببت هذا الرجل حبًا جمًا. كان والدي، وكنا قريبين جدًا من بعضنا البعض. لكنني قضيت أوقاتًا طويلة أحاول أن أتبين المسلك الخاطئ في حياته. لقد ركز أكثر مما ينبغي على النجاح المادي. أستطيع أن أقول إنه البريق الكاذب أو السراب».

(لقد كبرت وكبرت معي عقيدة عمل نقشت في وجداني، تقول: «لكي تكون ناجحًا.. كن ناجحًا». طوال حياتي، ظل يراودني إحساس مريع بأنني ربما لن أكون ناجحًا. لقد توفي والدي حين كنت في الرابعة والعشرين وقد كان هوحقًا الشخص الذي كنت أتوقع أن يكون الحكم علي ما إذا كنت ناجحًا أم لا. لذلك حين نشرت صورتي، أخيرًا، كغلاف لمجلة Success «النجاح»، لوحت بها، وقلت: «أبي. هل ترى هذا؟ لقد أصبحت صورتي غلافًا لمجلة النجاح: هل هذا كافٍ؟».

يقول تيد تيرنر: «حينما اشتريت القناة ١٧ كنت مستهجنًا من الجميع. فقد كانت هذه المحطة على أعتاب الموت بالفعل. لكنني لم أخدع أحدًا. لقد أخبرت الجميع أنني لا أعرف شيئًا بشأن صناعة التلفزيون. وأخبرني المحاسبون العاملون لدي، أننا في سبيلنا إلى الإفلاس. ورموني بالجنون. اعترض المدير المالي في مجموعة تيرنر على الشراء وأجابه «تيد» ضاحكًا أنه في حالة فشل المشروع «سأفعل ما فعله والدي».

ويقول: «إنني أعجب أيما عجب حين يقول الناس، إنني لا أستطيع أن أفعل شيئًا. فلا شيء يثلج صدري أكثر من ذلك، لأنه طوال حياتي وأنا أسمع الناس

يقولون إنني لن أنجح. إن سر نجاحي، هو أنه في كل مرة أحاول أن أذهب إلى أقصى ما أستطيع. فحين أصعد التلال تتراءى لي الجبال، التي ما ألبث أن أبدأ في تسلقها».

«إن قاموس مفرداتي لا يحوي عبارة «إذا فشلنا».

نجحت سي إن إن لأن شهية تيد تيرنر المفتوحة للمخاطرة أتاحت له امتلاك «الرؤية» ليكون له قصب السبق. لقد جمع زمرة من المنشقين الذين تخلوا عن كل شيء في حياتهم من أجل النجاح.

ولم يكن للتصنيفات الأولية أي معنى فلم يكن هناك من يعرف حقًا كم ستبلغ كلفة إنشاء المحطة أو حتى يبالي بذلك. في ظل المنافسة، فضل العاملون في سي إن إن المضي قدمًا بدلاً من النكوص والتراجع.

إنه قائد بسيط اعتبرت بساطته مصدر قوته ومن هنا كان نجاح «تيد تيرنر» فالفشل قرار فردي في أغلب الأحيان وصنع القرار من الناحية النظرية يتدرج في خطواته وفق عملية بسيطة تبتدئ. بمواجهة المشكلة واستعرض الاختيارات المتاحة التي تصلح كحلول وفي النهاية انتقاء أفضل الاختيارات الملائمة.. إلا أن الواقع الفعلي يحيل القرار إلى أمر أكثر تعقيدًا إلى حد ما فعلى الرغم من أن القيادة قرار كما يقول مفكرو الإدارة إلا أنه يخطئ من يعتقد أن هذا القرار يتم بمعزل عن الآخرين.

إنه القائل: «لا يهمني ما يقوله العالم عني، فأنا مشغول بصناعة التاريخ».

إنه القائل: «إن من أسعد لحظات حياتي هو حينما يراهن أناس على فشل مشروع أقوم به، وأثبت لهم العكس».

إنه مبتدع فكرة الأخبار على مدار الساعة.

إنه صاحب فكرة أخبار على مدار ٢٤ ساعة.

روبرت مردوخ..

راعي غنم يملك التايمز!

إمبراطور الإعلام العالمي

إنه رجل تمكن من بناء إمبراطورية عملاقة صارت على مر الأيام أقوى من العديد من الدول في العالم، بل وأعظم تأثيرًا ونفوذًا في السياسة الدولية. وانتشرت هذه الإمبراطورية المسماة «نيوز كوربوريشن» التي تضم ٨٠٠ مؤسسة إخبارية وإعلامية، ليس في بريطانيا والولايات المتحدة وحدهما، بل وفي استراليا، وإيطاليا و ٥٢ بلدًا آخر، لتمتد إلى أربع قارات حول العالم.

إنه رجل يمتلك أكثر من (١٧٥) صحيفة عالمية شهيرة من بينها: «التايمز» اللندنية، و«الصنداي تايمز» و «الصن» الشعبية أوسع الصحف البريطانية انتشارًا، و«نيوز أوف ذي ورلد»، و «نيويورك بوست»، و «وول ستريت جورنال» ثاني الصحف الأوسع انتشارًا في الولايات المتحدة، وإحدى أهم الدوريات الاقتصادية في أمريكا والعالم.

بداية موردوخ:

ولد كيث روبرت موردوخ في ١١- ٣- ١٩٣١ بمدينة ملبورن الأسترالية، ونشأ في أسرة غريبة التكوين؛ فجده لأبيه كان رجل دين، بينما كان جده لأمه أحد المعروفين بلعب القمار، وكسب الأموال من الطرق غير المشروعة، فورث عنهما اتجاهاته اليمينية، وحب المال والسعي وراءه أينما كان.

وكان والده يملك أكبر صحيفتين في أستراليا مما جعله أكثر الإعلاميين أهمية في تلك الفترة، وقد حصل على لقب فارس لما قدمه من خدمات للدولة، كما شغل كيث الأب منصب المستشار الإعلامي لرئيس وزراء أستراليا أثناء الحرب العالمية الأولى، بيلي هيوز.. وكان حلمه أن يورث أعماله لولده إلا أن روبرت الابن خيب أمله بتقدمه البطيء في العمل.

وقد التحق روبرت بمدرسة «جيلونج جرامر» التي تخرج فيها الأمير تشارلز، ثم

أكمل دراسته في جامعة أوكسفورد البريطانية، وهناك في أكسفورد تفاعل مع الحياة السياسية، وعايش صعود التيارات اليسارية والليبرالية ومعركتها مع التيار المحافظ، وأعجب بالأفكار الماركسية فأخذ منها ما يتماشى مع فكره الرأسمالي الذي اكتسى بعد ذلك بمسحة «الاستغلال والانتهازية».

وفي هذه الفترة كان والده يعاني مشكلات صحية في القلب، ومع قلقه حيال مستقبل ولده- الذي كان يهدر وقته ونقود دراسته على الحفلات- طلب من صديقه «اللورد بيفربروك» صاحب صحيفة «دايلي اكسبريس» في لندن أن يوظف روبرت في صحيفته وسرعان ما اكتشف روبرت مواهبه الصحافية في صياغة المقالات واختيار العناوين الأكثر جاذبية.

وفي العام ١٩٥٢ توفي والده غارقًا في الديون، مما اضطر الأسرة إلى بيع كثير من الأسهم والمتلكات الأخرى لسدادها. وقد استكمل موردوخ الصغير دراسته ليحصل على درجة الماجستير من أوكسفورد، وليعود في العام ١٩٥٣ إلى أستراليا محاولاً إحياء صحيفة «ذي نيوز» الصغيرة التي تركها له والده، لكنه أخفق في اكتساب ثقة الناشرين خاصة مع انتشار سمعته كشخص يفتقر إلى الخبرة. إلا أنه كرس وقته وجهده لتعلم واكتساب الخبرة اللازمة لإدارة الصحيفة التي منها انطلقت مسيرة الإعلامي الذي سيعطى كل أنواع الألقاب في ما بعد، من «بارون» إلى «عميد» و «ملياردير» وصولاً إلى «إمبراطور الإعلام».

عاد روبرت إلى أستراليا عام ١٩٥٢ بعد وفاة والده، وتسلم ملكية ورئاسة تحرير صحيفة News Adelaide بطبعتها اليومية والأسبوعية التي ورثها عنه.

وكانت أول مواجهة لروبرت مع الصحف المنافسة في أستراليا هي التي حولت تفكيره من العمل بشكل «عادي» إلى العمل بشكل «تنافسي متسلط»، حيث تسلم خطاب تهديد من مجموعة إعلامية منافسة عقب بداية عمله كرئيس تحرير لصحيفة «News Adelaide» إما ببيعها لهم أو الاستعداد للمنافسة بلا هوادة، فكان رد موردوخ هو إشعال المنافسة من ناحيته، حيث حافظ على تعاقدات الإعلانات بتقليل أسعارها، وعزز الصحيفة بالكاريكاتير والقصص المصورة الصغيرة التي تجذب أعدادًا كبيرة من

القراء، ثم قرر الهبوط بسعر بيع الصحيفة.

أدرك موردوخ جيدًا أن هذه الخطوة ستكبده خسائر كبيرة في الفترة الأولى على الأقل، إلا أنه قرر قبول التحدي لوضع الصحف المنافسة الأخرى في مأزق حرج. ثم بدأ شن حربه عليها بنشر رسالة التهديد التي وصلته مع تعليق له يندد فيه بـ «الاستيلاء على حرية الفكر والتعددية»، ومطالبا بـ «حماية تعدد الآراء والليبرالية الإعلامية، ومحذرًا من خطورة السيطرة على الإعلام وبالتالي التحكم في الرأي العام».

ولاشك في أن خصومه لم يتوقعوا أن يكون رد فعل الصحفي الناشئ عنيفًا وقويًا بهذا الشكل؛ فبعد سنتين من هذه الواقعة- واصل موردوخ أثناءهما حربه على الصحف المنافسة- بات واضحًا أنه أصبح خصمًا وليس منافسا عاديا، واستسلمت مجموعة فأسست معه شركة إعلامية جديدة، ومع الوقت أحكم موردوخ سيطرته على سياسة التحرير، وعينه على جمع المال وزيادة ثروته، حتى تمكن من شراء تلك المجموعة وجميع الشركات الملحقة بها بالكامل.

وربما ساعدت الأجواء السائدة في أستراليا في سنوات الخمسينيات على تشجيع موردوخ في توسيع ثروته الإعلامية؛ فالصحافة الأسترالية في هذه الفترة كانت مزيجًا غريبًا من المدرستين الإنجليزية والأمريكية في عالم الصحافة، وكانت تعتمد كثيرًا على العنف وفرض السيطرة والقوة في مناقشة السياسة الإعلامية بين دور النشر ورؤساء التحرير. ويمكن أن يكون موردوخ قد رأى فيها نقطة ضعف يمكن من خلالها فرض سيطرته، وخلق نفوذ خاص به وسط هذا الصراع، مستغلاً نقطة الضعف المهمة، وهي أن التحرك العملي أقوى من الكلام دون تنفيذ.

ويمكن تأكيد هذا التوجه من خلال السياسة التي اتبعها لتكبير حجم سلطته وممتلكاته الإعلامية؛ فكان لا يتردد في شراء أي جريدة على وشك الإفلاس، وكان يسعى لدخول في شراكة مع الصحف الكبرى حتى ولو بالقدر اليسير أولاً، ثم يتحين الفرص لزيادة نصيبه، عاملاً بالحكمة القائلة: «إذا أردت أن تمسك بالذراع فعليك أولا أن تمسك بالإصبع»، وتكفي الإشارة إلى أنه عام ١٩٦٠- أي بعد ٨ أعوام من عمله الفعلي في الصحافة- اشترى ٣ صحف ومحطة تلفزيونية ناشئة في أستراليا.

تحول عام ١٩٦٩ إلى بريطانيا؛ حيث اشترى أولاً صحيفة «News of the world» الأسبوعية التي كان يصل حجم توزيعها إلى ٦,٢ ملايين نسخة، ثم قام بتغيير سياستها التحريرية اعتمادًا على الموضوعات الجنسية، والتركيز على العناوين ذات الحجم الكبير.

وبعد عدة أسابيع اشترى صحيفة «The Sun» بنصف مليون جنيه إسترليني بعد أن شارفت على الإفلاس؛ فخفض عدد العاملين بها، ثم بدأ في تغيير سياستها التحريرية رأسًا على عقب، وركز على أخبار الفضائح، وما يحدث في المجتمع المخملي؛ فارتفعت مبيعات الصحيفتين في وقت قصير ليحقق مردوخ أرباحه، ويسيطر على سوق الإعلام البريطانية.

كانت النقلة الكبرى في سيطرته على الرأي العام البريطاني مع مرور مجموعة صحف «The Times» أعرق الصحف البريطانية- بأزمة مالية حادة، وأعرض المستثمرون عن إنقاذها تخوفًا من الغموض الذي يغلف مستقبلها بعد تراجع مبيعاتها بشكل ملحوظ، ووقوع مشاكل مع عمال الطباعة والنقابات.

إلا أن هذه المخاوف لم تمنع موردوخ من التركيز على المجموعة؛ لما تمثله من أهمية في عالم الصحافة وثقل في دنيا السياسة، ويبدو أنه كان يستعد بخطة جديدة لتحويل خسارتها إلى أرباح، فخاض في سبيل ذلك معارك استخدم فيها كافة أسلحته، حتى حظي بتأييد رئيسة الوزراء البريطانية آنذاك «مارجريت تاتشر» التي وافقت له بصفة استثنائية على شراء المجموعة، على الرغم من أن قانون الاحتكارات البريطاني يمنع هيمنة شخص واحد على كل هذا العدد من الصحف، ومع ذلك يسيطر موردوخ على ٤٠٪ من الصحافة البريطانية ومعها الرأي العام.

كما قلص مردوخ عدد العاملين في مجموعة «The Times»، وواجه نقابة عمال الطباعة بحركة استفزازية؛ حيث قام بطرد آلاف العمال دون سابق إنذار، متنكرًا بذلك لبعض أفكاره اليسارية التي أعجب بها في مطلع الخمسينيات وأشاد بها كثيرًا، ولكنه على غير المعتاد حافظ على الطابع المحافظ للصحيفة وملحقاتها.

منافسة السي إن إن:

توجهت أنظار موردوخ في عام ١٩٧٤ إلى أمريكا، واضطر لتغيير جنسيته ٣ مرات

لكي لا يعامل كأجنبي عند دخوله إليها، واشترى Express News San Antonio، ورصدت عينه الصحف التي تعاني من مشاكل مادية؛ فوقعت في عام ١٩٧٦ « post New York» تحت يديه وهي على مشارف الاحتضار، ومارس عليها نفس الأسلوب الذي اتبعه مع صحيفة «The Sun» اللندنية لتنطلق من جديد، وتتخذ لها موقعًا جديدًا في عالم الصحافة الأمريكية.

وفي عام ١٩٨٦ اقتحم موردوخ عالم الصوتيات والمرئيات بشرائه century twentieth studio Fox- Film، وبعد سنتين تمكن من شراء ٦ قنوات تلفزيون محلية ليؤسس Fox Broadcasting، وهي نواة أكبر شبكة تلفزيونية تعرفها الولايات المتحدة الأمريكية للمرة الأولى منذ عام ١٩٤٨.

استطاع خلال سنوات معدودة أن يكون المنافس الرئيسي لشبكة الأخبار العالمية CNN من خلال شبكته «فوكس القرن العشرين» للإنتاج السينمائي، وما أسفر عنها من شبكة إخبارية واسعة امتدت إلى أمريكا الجنوبية والوسطي باللغات الأسبانية والبرتغالية.

وعندما استولى على شبكة البرامج الأرضية التلفزيونية المدفوعة Bsky B في عام ١٩٩٢ استطاع احتكار حق بث ونقل مباريات الدوري الممتاز لكرة القدم البريطانية، وبيع نسبة كبيرة للإعلانات؛ فأدى ذلك إلى زيادة عدد المشتركين في الشبكة إلى مليون مشاهد، ثم أقدم على خطوة جريئة لجذب أكبر عدد من المشاركين؛ حيث ابتكر فكرة توزيع أجهزة التشفير مجانًا على المشتركين الجدد، وقفز بعددهم إلى أرقام لم تكن الشركة تحلم بها من قبل، فوصل عدد المشاركين إلى ٧ ملايين.

ثم اشترى موردوخ بعد عام من إحكام قبضته على الإعلام البريطاني عشرين بالمائة من شبكة Communications WorLd، وقامت بضم قنوات مجموعة فوكس الإخبارية معها، وفي عام ١٩٩٦ اشترى موردوخ المجموعة بالكامل، وبدأ في تشغيل شبكة فوكس بشكل جديد لينافس بها شبكة الإخبار العالمية CNN.

وكخطوة تمهيدية لهذا النجاح اتفقت المجموعة مع «الشبكة الأمريكية لتوزيع القنوات التلفزيونية من خلال الكابلات الأرضية TCI؛ لضمان وصول برامجها إلى جميع المشاهدين، وليس فقط من خلال الأقمار الاصطناعية، كذلك مدت نشاطها إلى البرازيل

والمكسيك في تعاقدات مماثلة للوصول إلى وسط جنوب القارة الأمريكية.

اشترى موردوخ في إطار صفقة «داو جونز» التي تضم شركة داو جونز للمعلومات المالية، ومجلة «بارونز» للشئون المالية، بالإضافة إلى وكالة أنباء داو جونز، ونشرة «فاكتيفا»، ومجموعة صحف «بارون»، ومجموعة مؤشرات بورصات بما في ذلك مؤشر داو جونز.. وكان المحللون قد أشاروا إلى أن صفقة شراء مجموعة «داو-جونز» ستجعل من موردوخ، لاعبًا رئيسًا في الأخبار المالية العالمية.

وإلى جانب الصحف والمجلات والمحطات التليفزيونية يمتلك موردوخ عددًا من دور النشر العالمية التي تشتهر بشكل خاص بكتبها الدينية واسعة الانتشار، كدار نشر «هاربر كوليتر». إضافة إلى خدمات الإنترنت العديدة التي تقدمها شبكاته، ومؤخرًا اشترى مجموعة «ماي سبيس MySpase» مقابل ٥٨٠ مليون دولار، لكن أعضاء هذه المجموعة أصبحوا أكبر أربع مرات في سنة واحدة، نظرًا لنجاح هذه المؤسسة الإعلامية.

ويمتلك موقع propertyfinder. Com المتخصص في مجال بيع وشراء العقارات عبر الشبكة الدولية، ودفع موردوخ نحو ٢١ مليون دولار لشراء هذا الموقع البريطاني الذي لم يكمل ١٠ سنوات من عمره ويزوره شهريًا أكثر من ٧٠٠ ألف زائر للبحث عن العقار للشراء أو الإيجار من بين ٢٠٠,٠٠٠ عقار معروض على الموقع. وكان موردوخ قد أنفق العام الماضي وحده أكثر من مليار دولار (معظمها خلال ٤ أشهر فقط) في شراء مواقع إلكترونية على الإنترنت كثير منها متخصص في تجارة العقارات.

من جهة أخرى تمكن موردوخ من تمويل العمل الإعلامي من مصادر غير إعلامية، مثل مزرعة الأغنام التي تمتلكها المجموعة في أستراليا، أو المساهمة في شركة طيران أسترالية كبرى وشراء نادي رياضي.

وتحقق مجموعة موردوخ عائدًا سنويًا يُقدر بـ ٤٢ مليار دولار، طبقا للتقرير السنوي الرسمي للمجموعة في عام ٢٠٠١. كما تمتلك عائلة موردوخ ٣٢٪ من إجمالي رأس مال المجموعة التي تتحرك في السوق المالية تحت اسم شركة «كرودن للاستثمار».

الإمبراطور:

أنشأ مردوخ أقوى إمبراطورية في العالم وهي الإمبراطورية الإعلامية ونفوذه يتسع

دومًا مؤمنًا له موطئ قدم إعلامي وثقافي في كل بقعة من عالمنا... وفي خضم متابعته لدعم شركته العالمية يتجه مردوخ الآن إلى السيطرة على الإعلام الصيني واقتحام سوره التجاري... ويملك قناة phoenix التي تبث بالصينية والتي انتقدت حلف شمال الأطلسي بلا هوادة بعد قصف طائراته لمقر السفارة الصينية في بلغراد أثناء التدخل العسكري في إقليم كوسوفو؛ وذلك إرضاء للسلطات الصينية وحفاظًا على مصالحه، حتى إن السفارة البريطانية في بكين أرسلت بمذكرة إلى الخارجية البريطانية احتجاجًا على تغطية الصحف التي يمتلكها موردوخ للحدث.! كما أمر بمنع نشر كتاب «الغرب والشرق» الذي ينتقد السياسة الشيوعية في الصين أيضًا؛ حفاظًا على مصالحه، ودون الالتفات إلى «حرية الرأي والفكر»، على الرغم من أن الكتاب يحتوي- حسب رأي النقاد- على ملاحظات بناءة تفيد التجربة الصينية، وتعرض الجوانب الجيدة فيها، وتقترح تعديلات على السلبيات الملحوظة، وأمر بمنع طباعة السيرة الذاتية للسير «كريس باتن» آخر حاكم بريطاني لهونج كونج.

سياسة مردوخ المهنية:

مردوخ يتعامل مع الأحداث والأخبار كما لو كانت بضاعة يجب تسييسها وتسويقها بشكل مؤثر ومربح في وقت واحد، مهما كان الثمن الأخلاقي لها، وهو ما استخدمه في كثير من المواقف؛ حيث يقوم مثلاً بتحويل فضيحة أخلاقية بطلها شخصية مشهورة إلى قضية ذات بُعد سياسي يمكنه أن يستخدمها كسلاح لعدو هذه الشخصية، ومن يدفع أكثر يحصل على ما يريد،أي أن الأخلاق والمبادئ والمثل التي نادى بها في مطلع حياته العملية كانت حبرًا على ورق، ولا تتعدى أن تكون سلاحًا واجه به خصومه، ثم أولاها ظهره بعد أن قويت شوكته.

يؤمن مردوخ بالإنترنت كلغة العالم القادمة ويؤمن بالتكنولوجيا الجديدة وبعصر السرعة كما يعتبر من أقوى المهدين للعولمة ولكسر الحدود الحضارية والثقافية والتغلغل في كبد المجتمعات تمهيدا لـ «عصرنتها» ويقسم رواد الإنترنت نوعين. وتتجاوز أعمار الشريحة الأولى، وهم فريق «المهاجرين من الصحف الورقية إلى الرقمية»، الخامسة والثلاثين. واعتاد هؤلاء قراءة الصحيفة الورقية. وعلى خلاف هذه الشريحة، ينتمي من هم دون الخامسة والثلاثين إلى ما يعرف بـ «مواليد العصر الرقمي». وهم أشخاص

أبصروا النور، وفأرة الكومبيوتر في قبضة يد كل منهم. وهؤلاء هم جمهور مواقع الأخبار الإلكترونية الأوسع، وهم زبائن الإعلانات الإلكترونية الجديدة. ولذا أنفق أكثر من مليار دولار لشراء شركات إنترنت.

من اقواله:

- العالم يتغير بسرعة... القوي لن يهزم الضعيف مستقبلاً... بل سوف يهزم السريع البطيء.

- الإعلام سيصبح مثل الوجبات السريعة.. يستهلكها الناس خلال حركتهم، حيث يشاهدون الأخبار، الرياضة والأفلام خلال السفر على أجهزتهم.

- سواء ضر أم نفع مؤسساتي يجب أن تكون انعكاس لمعتقداتي وتفكيري وصفاتي وتقييمي الشخصي للحدث.

- أمام الصحف التقليدية سنوات كثيرة من الحياة، ولكن مستقبل الطباعة والحبر هي أنه سيكون واحدا فقط من الكثير من القنوات الإعلامية، التي يختار من بينها المستخدم.

- أنا مهاجر رقمي. فلم أفطم على المواقع الإلكترونية ولم أتدلل باقتناء كمبيوتر. لكن ابنتي الصغيرتين ستكونان مواطنتين رقميتين.

- باختصار، هذا الرجل امتلك القدرة على صناعة الرأي العام الدولي.
- باختصار بدء كراع للغنم وتحول إلى نمر شرس يلتهم كل من حوله.
- باختصار تحول من تافه لا يعرف من المال إلا كيفية إنفاقه إلى إمبراطور ينافس CNN.
- إنه رجل أكثر ما يشتهر به: الخوف الذي يثيره في نفوس الآخرين فالسياسيون يرتعدون خوفًا من قوة وتأثير صحفه ومحطاته التلفزيونية. ونظراؤه من المنافسين له يصفونه بأنه الاستراتيجي الأكثر إثارة للإعجاب بين خصومهم. وموظفون لا يعرفون أبدًا في أي ساعة من الليل قد يتلقون مكالمة من رئيسهم ليطلب منهم تغيير الصفحة الأولى أو سحب برنامج تلفزيوني.

المحتويات

***

كتب للمؤلف

١- الإدارة والمدير.... الطريق نحو نجاح المشروع الصغير.
٢- الطريق نحو التميز- كيف تصنع من نفسك قائدًا ناجحًا؟
٣- كيف تدير وقتك؟
٤- مدير المبيعات الناجح- مهارات إدارية بيعية.
٥- أبجديات التفوق الإداري- ١٤١ سؤال وجواب في الإدارة.
٦- الآن أنت خبير- فن التعامل مع الآخرين.
٧- الخروج من المأزق.... فن إدارة الأزمات.
٨- مهارات إدارية لابد منها للقائد الناجح.
٩- الإيجابية مع النفس والآخرين.
١٠- ١٠٠ خطأ إداري تجنبها نضمن لك النجاح.
١١- الآن أنت مدير.
١٢- إدارة الاجتماعات........ لماذا تفشل كيف تنجح؟
١٣- معضلات إدارية تبحث عن حل.
١٤- زيارة لمعسكر الإداريين. ١٥- ٧٦٦- مصطلح إداري.
١٦- إعداد مدير المستقبل من التنشئة حتى تحمل المسئولية.
١٧- فن التعامل مع الشباب- دليلك في إعداد وإدارة جيل جديد.
١٨- فن التفاوض. ١٩- خلاصات إدارية.
٢٠- ١٧٩٠ نصيحة إدارية لتخطي الحواجز وصناعة النجاح.
٢١- ١٠٠ قانون للنجاح الإداري.
٢٢- الأزمات... كيف تواجهها بنفسك.
٢٣- تنمية الفطرة الإدارية.
٢٤- حياتك في إدارة الوقت.
- فن احتواء القلوب. - أنت لها: طريقك لمبادرة ذاتية فاعلة.
- تحكم في شراعك: طريقك إلى الثقة بالنفس.
٢٦- سلسلة معالم الطموح:
- كيف تبدأ: طريقك إلى التعلم والتدريب.
- البوصلة: كيف تدير حياتك العملية والمهنية.
- مذاق النجاح: كيف تصل إلى درجة الإتقان والجودة في العمل.
- النجاح لعبة: طريقك إلى الربح والفاعلية.
- من أنت؟ برنامج عملي للتعرف على شخصيتك وتقييم قدراتك.